حياتكَ تَستحِقُّ التَّغييرَ

حياتك تستحق التغيير

د. محمد عبد السلام

تصميم الغلاف: محمد عيد

تدقيق لغوي: خالد رجب عواد

رقم الإيداع: 19196 /2015

I.S.B.N: 978-977-488-414 -6

دار اكتب للنشر والتوزيع



الإدارة: 10 ش عبد الهادي الطحان من ش الشيخ منصور،

المرج الغربية، القاهرة.

المدير العام: يحيى هاشم

هاتف: 01144552557 - 01147633268

E – mail:daroktob1@yahoo.com

Facebook: دار اكتب للنشر والتوزيع

الطبعة الأولى ، 2015م

حياتُكَ تَستحِقُّ التَّغييرَ

د. محمد عبد السلام



دار اكتب للنشر والتوزيع

إهداء

إلى زوجتي الغالية.

وإلى أبنائي الذين ضحوا بوقتهم لإعداد هذا الكتاب.

إلى نفسي: اعلمي أن الله خلقك لإعمار الأرض فلا تبخلي ولو

بكلماتٍ في كتابٍ.

إلى كل إنسانٍ يبحثُ عن التغيير للأفضل.



المقدمة

التغيير كلمة يعرفُها كثيرٌ منَّا، يتمنى البعضُ أن يتغير ويصل إلى ما يريدُ، والبعض يرفض التغيير ويرضى بالواقع؛ لأنه يفسر التغيير على أنه مُخاطرةٌ غير محسوبةٍ وتمرُّدٌ على الواقع؛ ولذلك فقد وجدت أن مفهوم التغيير يختلفُ من شخص للآخر، وفي هذا الكتاب حرصت على تصحيح بعض المفاهيم الخاطئة التي يعتقدها البعض عن التغيير، وليكون دليلًا لكل مَنْ يريد أن يُغيِّرَ حياته إلى الأفضل بكل جوانبها الأسرية والمهنية والفكرية والاجتماعية.

ستجيب سطورُ هذا الكتاب عن أسئلةٍ كثيرةٍ تدورُ في أذهاننا:

ما التغيير؟

لماذا نسعى للتغيير؟

ما طريق التغيير؟

هل نحن مستعدون للتغيير؟

كيف نردُّ على مَنْ يقول التغيير مخاطرة؟

أسعى للتغيير ويتهمني البعض بالحُمق .. ما الحلُّ؟

الجديد في هذا الكتاب:

أني حاولتُ الابتعاد عن الطريقة النمطية التي تُتّبعُ في مناقشة فكرة التغيير من خلال كتابة فوائد ومشكلات التغيير، ثم وضع حُلولٍ نظريةٍ تكون في بعض الأحيان بعيدة عن الواقع الذي نعيشه، واستبدلتُ تسليطَ الضوء على الكثير من الأفكار التي تخصُّ التغيير بذلك؛ ليتضح المفهوم الكامل لكلمة التغيير، واستعرضت أيضًا أعظم القصص لشخصياتٍ غيرت العالم.

الخلاصة أنك – عزيزي القارئ – ستشعر بمُتعةِ التغيير وأنتَ تقرأ عن التغيير، وتشتاقُ إلى تنفيذه على أرض الواقع في أقرب فرصة.

لِمَنْ هذا الكتاب؟

هذا الكتاب دليلك العمليُّ قبل أن يكون العِلميَّ لمن لم يستوعب معنى التغيير.

ولكل من يتردد في أن يأخذ أول خطوة باتجاه التغيير.

ولكل من تغير ولكن هناك قوة تَجذِبُه إلى الوضع الساب.

ولكل من يريد أن يشعر بمتعة التغيير، ولكل من يريد تغيير حاضِرِه إلى مستقبلٍ أفضل، ولكن لا يملك الإرادة الكافية لذلك.

كيفَ تقرأ هذا الكتاب؟

لا يهمُّ – عزيزي القارئ – أن تقرأ الكتاب بترتيب صفحاته، فتستطيع أن تقرأ كل فصلٍ مُنفصلًا عن الآخر، فكل فصل يُلقي الضوء عن جانبٍ من مفهوم التغيير حتى تكتمل وتضيء فكرة التغيير بالكامل.

المؤلف

1- مَمْنوعٌ الانتظارُ

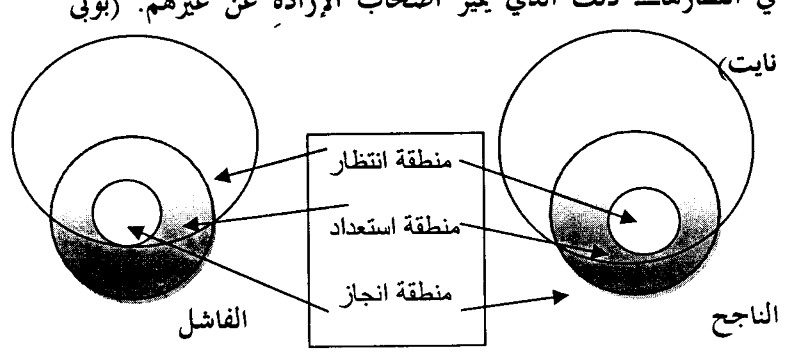
هذه رسالةٌ أنصح بها كلَّ من يسعى للتغيير ولكنه ينتظرُ المجهولَ، ينتظر شيئًا لا يعرفه، ولكن لعدم رغبته في التغيير، فقد يظل طويلًا مُقيدًا في منطقة الانتظار مثل اللاعب الاحتياطي الذي لا يتمنى أن يترل إلى أرض الملعب؛ لأنه يعتقد أنه غير قادرٍ على تغيير مَجرى المباراة لصالح الفريق الذي ينتمي إليه، فمِثْلُ هذا النوع من اللاعبين يظلون على دكة الاحتياطي طويلاً بلا أيِّ بصمةٍ تُذكَر.

وأنْتَ إلى متى تنتظرُ؟ بل دعني أسألك بالأصل: ماذا تنتظرُ؟ إنك انسحبتَ من دنيا النجاحِ الواسعةِ الكبيرة التي أثبتَ فيها الكثيرون قُدرتَهم على تغيير واقعهم إلى واقعٍ، أفضل والتي تَسَعُ قصصًا لا نهائيةً من النجاح، وأصبحتَ في عُزلةٍ غيرِ مُبرَّرَةٍ.

إن الإصرار على البقاء بمنطقة الانتظار يُضيّعُ عليك الفرصةَ تلوَ الأخرى، وأنتَ هكذا في مكانِك لا تتقدَّمُ خُطوةً، ولكن قَرِّر الآن أن تُبدِّلَ مكانَك من منطقة انتظارٍ إلى الاتجاه الإجباري، إلى التغيير، وسترى الفَرْقَ.

كلما كانت منطقة الانتظار في حياتِك أصغر، كان ذلك مُؤشِّرًا على نجاحك؛ لأنه سوف يؤثِّرُ على منطقة الإنجاز بحياتِك.

هناك أناسٌ يسبحون في اتجاه السفينة، وهناك أناس يُضيِّعونَ أوقاتَهم في انتظارها ـــ ذلك الذي يميز أصحاب الإرادةِ عن غيرهم. (بوبى نايت)



2-دَعْهم يعتقدوا أنك أحمقُ

عصفورٌ في اليد خيرٌ من عشرةٍ على الشجر، ومن يخالف ذلك قد يتهمُه الكثيرون بالحُمق.

الباب الذي يأتيك منه الريح سُدَّه واسترِح، ومن سيخاطر ويترك الباب مفتوحًا أيضًا قد يتهمه الكثيرون بالحمق.

إذا بحثتَ في قاموس الأشخاص العاديين، فإن أي عملٍ هو مُجازَفةٌ ومُخاطَرة، ومن ثَمَّ حُمقٌ كبيرٌ، والأفضل ألا نفعل شيئًا. أما قاموس الناجحين فيعتبرون أن زيادة احتمالات النجاح مرهونة بحجم المخاطرة والمجازفة.

يقول هنرى لينك: (بينما يتردَّدُ أحدهم لأنه يشعر بالدونية، ينشغل الآخر بارتكاب الأخطاء ليصبح مُتفوقًا)

فالحياةُ كلُّها مجازفةٌ، ولكن لا يجب أن نُقيّم المخاطرة بالخوف الذي يتولّدُ بداخلنا، ولكن بقيمة الهدف وبالرغبة في أن نرى ثِمارَ التغيير.

إننا وكما نُؤمِن بالقدر الذي سيحدثُ لنا إذا خاطرنا، يجب علينا أيضًا أن نؤمن بالقدر الذي سنلقاه إذا لم نفعل شيئًا.

هل قررت يومًا أن تُغيِّرَ مجال عملك الذي لا تحبُّه وتتجه إلى مجالٍ آخر مختلفٍ تمامًا، والذي قد لا يكون في مجال دراستِك الجامعية من الأساس، فوجدتَ أحدَهم يتهمك بالحُمق ويقول لك: هذه مخاطرة غير محسوبة؟

هل أسستَ مشروعًا ولكنك بعد فترةٍ أعلنتَ إفلاسَك، فحاولت تعديل أخطائك لتعيدَ تأسيس مشروع حياتِك مرةً أخرى، فقابلك الناس بسيلٍ من الاتهامات على رأسها: الحمق والمجازفة التي لا يُعرف عواقبُها؟

إذا كانت الإجابة (نعم) فلا داعي للقلق، فدعهم يعتقدون أنك أحمق وواصِلْ طريقَك إلى النجاح.

يحكي جون ماكسويل مؤلف كتاب (الفشل البنَّاء) أن أباه كان يقول لمزارع إنه يجب أن يتطور ويغير من نفسه، ولكن المزارع كان يردُّ عليه قائلًا: (أنا لا أحرزُ أيَّ تقدمٍ لأنني راسخٍ في مكاني)، وفي يومٍ مَرَّ على هذا المزارع ليجدَ جراره وقد عَلِقَ بالوحل، ولا يتقدم، وكلما حاول أن يمشي به تطايرَ عليه الوحل، وقد شعر بضيقٍ شديدٍ فقال له: (لا تتقدَّم وابقَ ثابِتًا في مكانِك).

يقول كايل روت الابن: (هناك عدة طرق لتحقيق الفوز، ولكن هناك طريق واحد للفشل، هو أن تفشل ولا تتخطَّى هذا الفشلَ).

ومن هنا سنطرح سؤالًا مُهمًّا: *لماذا يخاف البعض من المخاطرة باعتبارها شيئًا مهمًّا للتغير؟*

وإذا تحدثنا عن الخوف من المخاطرة، بل اعتبارها في كثير من الأوقات دليل الحمق، فإننا بصدد أن نتكلم عن خوفٍ وهميٍّ أكثر منه واقعيًّا؛ لأن الإجابة التي يقولها مَن اعتادوا تَجنُّب المخاطرة، والذين لا يريدون أن يخرجوا بأي حالٍ من الأحوال خارج دائرة الأمان، هي أن المخاطرة آخرها الفشل، فعاشوا فريسةً لهذا النوع من الخوف الوهمي.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن: لماذا نخا ف مِن المخاطرة؟

1- <u>ضعف الثقة بالنفس</u>: فإحساس الشخص بقلة إمكاناتِه، وفقدانه الثقة بنفسه تجعله يشعر بعدم الأمن، ومن ثم يعتبر أن عمل أي مخاطرة تهدد حياته

2- <u>للخوف صفة الانتشار</u>: لو حاول أحد أن يغير نمط حياته وقابلته بعض العوائق، وأخفق في تخطي هذه العقبات، فكُلُّ مَنْ شاهد مثل هذه التجربة يُعمِّمُها بدعوى أن التغيير له خسائر.

3- <u>تجنب فخ الإحراج</u>: في أعماق كُلِّ إنسانٍ أنه لا يريدُ أن يظهر بمظهرٍ سيئٍ، والمخاطرة تحتمل النجاحَ والفشلَ.

4- <u>الخلط بين التريُّث والمخاطرة</u>: فالبعض عندما تأتيه فرصةُ التغيير محفوفةً بشيءٍ من المخاطرة، فإنه لا يتحركُ، ويحاول أن يقنعَ نفسَه بأن هذا نوعٌ من التَّريُّثِ حتى تضيع عليه فرصٌ كثيرةٌ سوف تكون سببًا لتغيير حياته، يقول سيدني هاريس: (إن الندم على ما فعلناه يُخفِّفُه الزمنُ، ولكن الندم على ما لم نفعله فلا عزاءَ له).

5- عبارة (أنا بانتظار الإلهام): ولكل مَن قال هذه العباره ليتهربَ من المخاطرة من أجل التغيير، اعلم أنه لا يجب أن تكون عظيمًا لتبدأ، ولكن يجب أن تبدأَ لتكونَ عظيمًا.

ما الحَلُّ لِمَن وقع في أسر الخوف من المخاطرة والابتعاد عن أي مجازفةٍ، ولذلك فلا تغيير يُذكر قد يحدثُ؟

1- اعترف أنك تعيش خوفًا وهميًّا، وأن النجاح لن يكون إلا بالمخاطرة المحسوبة.

2- اجعل كلمة تحدٍّ هي الكلمة المُرادفة للمخاطرة.

3- وازن ما بين وضعك الحالي، وما ستكون عليه بعد التغيير، فستعرف أن المخاطرة هي أن تستمرَّ على ما أنت عليه.

4- خَطِّطْ لحياتك: فإذا عرفتَ إلى أين أنت ذاهب، سوف تزيد ثِقتُك بنفسك حتى تمرَّ على جسر التغيير إلى الوضع الذي تطمحُ إليه.

5- استعن بالله دائمًا في كل أحوال حياتك، وليكن هذا الدعاء على لسانِك: (اللهم امنحني القوة لأُغيِّرَ الأشياء التي أستطيع أن

أغيرها، والرضا بالأشياء التي لا أستطيع تغييرَها، والحكمة لأُفرقَ بينهما).

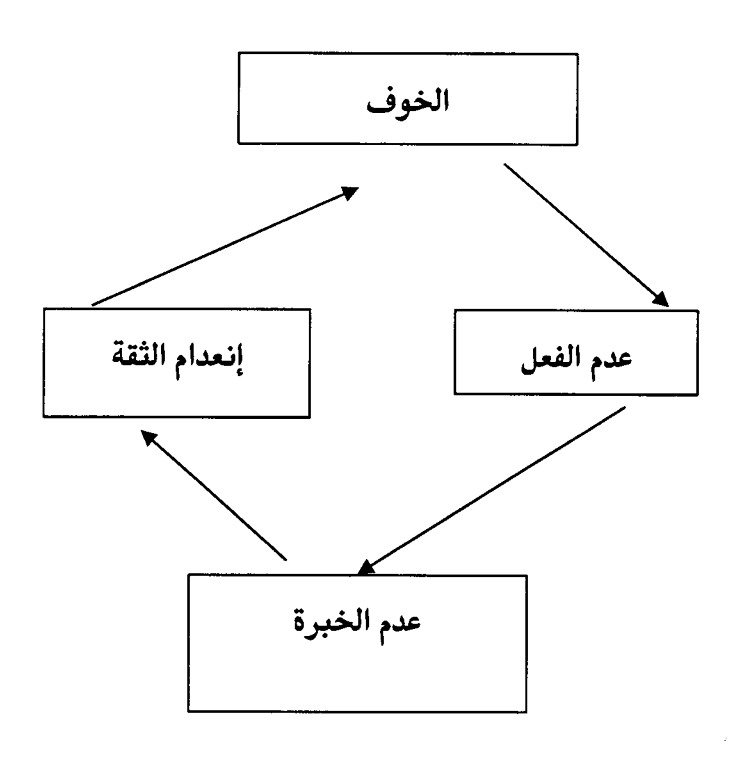
أمورٌ لا أستطيعُ تغييرَها: سوء الأحوال الجوية.

أمورٌ يمكنُ أن أغيِّرَها بنفسي: تواصُلي مع الآخرين، والتخطيط ليومي.

أمورٌ يمكن تغييرُها بمساعدة الآخرين: النهوض بالشركة التي أعملُ بها.

6- افهمْ خوفَك، وافعل شيئًا من أجل أن تقضي عليه: ومن ذلك، أحضِرْ ورقةً وقلمًا، واكتب: (أنا أخاف من التغيير وأعتبرُه مخاطرة لأنه...) واكتب الأسباب، وحاول أن تتغلّبَ عليها.

الخلاصة: تحرَّرْ مِن دائرة الخوف


الخوف
عدم الفعل
عدم الخبرة
إنعدام الثقة

3-الرضا لا يعني القبولَ بوضعٍ سيئٍ

هذا العنوانُ يُعتبرُ عائقًا من الوهم، وضعه بعضُ الأشخاص ليتهربوا من فكرة التغيير كليًا، فتجده لا يبحثُ عن الأفضل، وقد يرضى بوضعٍ سيئٍ في عمله أو في محيط أسرته بحجة (كده رضا).

وأتذكّرُ قصة صديق لي يُدعى (رضا) وكان اسمه يحمل الكثير من تصرفاتِه، فكان طوال فترة الدراسة الجامعية، ورغم أنه كان ذكيًّا وموهوبًا، فإنه كان يحصل على أقل التقديرات ويقول (كده رضا، أنا مش طماع)، وحتى بعد التخرج فقد عَمِل في إحدى الشركات الصغيرة، وكان هذا طبيعيًّا في بداية رحلة الحياة، ولكن بعد مرور الوقت لم يتحرك خطوةً للإمام، ولم يصعد السلم الوظيفي داخل الشركة، وكنتُ أنصحه بتطوير نفسه، فسوق العمل تحتاج للمجتهد، ولكنه لم يستجب لكلامي إلا بعد أن أعلنت الشركة التي يعملُ بها

إفلاسَها، ووجد نفسَه بلا عملٍ، ولم يستطع الحصول على عمل بشركة أخرى لأنه لم يستعد جيدًا لتلك اللحظة.

يقول طه حسين: (إياك والرضا عن نفسك، فإنه يضطرك إلى الخمول).

ولذلك فإن الفخ الذي نقع فيه هو الخلط بين الرضا والطموح وبين الرغبة في عدم المخاطرة وبين التغيير، ولكن يجب أن نعلم أن وقود التغيير هو الطموح، وكما أن السيارة لا تتحرك إلا بالوقود، فإن مشوار التغيير يجب أن يكون له قوة دفع قوية وهي الطموح.

فمَنْ يريد أن يُحسِّن وضعه الماديَّ مثلًا إلى الأفضل، فهذا ليس عيبًا بالمرة، ما دام يشعر بالرضا، وفي نفس الوقت عينه على الأفضل، فيبدأ بعمل مشروع يزيد من دخله، أو يذهب للعمل بمكان آخر براتبٍ أفضل، وبهذا يكون قد حقَّقَ التوازن بين الرضا والطموح.

4–التغييرُ بين الإرادة والإدارة

إن المُراقِب لعملية التغيير يجد أن كل شخصٍ يحتاج في البداية إلى إرادةٍ فولاذية يَكسِرُ بها ذاك الروتين الذي يعيشه، وليشبع حاجته في الوصول إلى وضع أفضل يحقق بها السعادة والنجاح، ثم بعد ذلك هو يحتاج إلى إدارة سليمةٍ وذكيةٍ لهذه المرحلة الانتقالية بحياته حتى يصل لمرحلة الاستقرار.

ولهذا فقد صَمَّمْتُ نموذجًا يشرح أربعة أنماط مختلفة، وكيفية تعاملها مع التغيير من خلال عاملي الإرادة والإدارة كما هو مُوضَّحٌ بالشكل:

إرادة قوية وإدارة جيدة	إرادة قوية وإدارة سيئه
إرادة ضعيفة وإدارة جيدة	إرادة ضعيفة وإدارة سيئة

النمط الأول: مواصفاته: صاحب إرادة قوية وإدارة جيدة:

المطلوب منه: في الواقع، إن أغلب مَنْ يتمتعون بتلك الصفات، يمتلكون مفتاحَ التغيير ليتمكنوا من تغيير ذواتهم والتأثير الإيجابي فيمن حولهم، وعليه فهم جاهزون لعملية التغيير.

قصة توضح هذا النمط: قصة قاتل المائة نفس.

عن أبي سعيد الخدري أن نبي الله صلى الله عليه وآله وسلم قال: "كانَ فيمنْ كان قبلَكم رَجلٌ قَتَلَ تسعةً وتسعينَ نَفْسًا، فسألَ عن أعلمِ أهلِ الأرضِ، فدُلَّ على راهبٍ، فأتاهُ، فقال: إنه قَتَلَ تسعةً وتسعينَ نَفْسًا، فهل لَهُ مِنْ توبةٍ؟ فقال: لا، فقَتَلَه، فكَمَّلَ به مائةً، ثُمَّ سألَ عن أعلمِ أهلِ الأرضِ فدُلَّ على رَجُلٍ عالِمٍ، فقال: إنه قَتَلَ مائةَ نَفْسٍ، فهل له مِنْ تَوبةٍ؟ فقال: نعم، ومَنْ يحولُ بينهُ وبينَ التوبةِ؟! انْطَلِقْ إلى أرضِ كذا وكذا؛ فإن بها أناسًا يعبدونَ اللهَ، فاعْبُدِ اللهَ معهم ولا ترجِعْ إلى أرضِك؛ فإنها أرضُ سوءٍ، فانْطَلَقَ حتى إذا بَلَغَ نَصْفَ الطريقِ أتاهُ الموتُ، فاختصمت فيه ملائكةُ الرحمةِ وملائكةُ العذابِ، فقالت ملائكةُ الرحمةِ: جاءَ تائبًا مُقبلًا بقلبه إلى اللهِ، وقالت ملائكةُ العذابِ: إنه لم يعملْ خيرًا قط، فأتاهم مَلَكٌ في صُورةِ آدميٍّ، فجَعَلوهُ حَكَمًا بينهم، فقال: قِيسوا ما بَينَ الأرضينِ فإلى أَيَّتِهما كانَ أدنى فهو له، فقاسوه فوجدوه أدنى إلى الأرضِ التي أرادَ، فقَبَضَتْهُ ملائكةُ الرحمةِ".

وفي هذه القصة نجد أن هذا الرجل تغيَّرَ مِن رجلٍ سافِكٍ للدماءِ إلى رجلٍ تتخاصَمُ مِن أجلِه ملائكة الرحمة. ومن هذا يتضح أنه استطاع أن يتغير؛ لأنه – وببساطةٍ شديدة – امتلك إرادةً قويةً تمثلت في قراره بالتوبة.

أما الإدارة الجيدة أنه اهتمَّ بأن يسال راهبًا، ولكنه عندما أفتاهُ بأنه لا توبة له، لم يتسرب اليأسُ بداخله، ولكن ذهب ليسألَ عالِمًا آخر نصحه بأن يترك هذه الأرض، وبالفعل انصاع لما قال؛ ولهذا فإنه يتضح لنا أن الرجل كان يؤمن بأهمية الاستشارة، وكأنها المصباح الذي ينير له طريق التغيير. فكم ممن حولنا رغم أنهم كانوا يريدون التغيير بالفعل ولكنهم مكثوا وقتًا طويلًا في التخبُّطِ هنا وهناك؛ لأنهم لم يجتهدوا ليبحثوا عمَّنْ يُساعِدُهم في تلك المرحلة، بل أصرَّ البعض على أن يظلَّ مُتمسكًا برأيه بلا استشارة.

فإذا قررت أن تكون ناجحًا فصاحب الناجحين، واترك وراء ظهرك أصدقاءك المُحبطين الذين تتناثر كلماتُ اليأسُ من ألسنتهم لتنهال عليك وتقضي على عزيمتك، وافعل مثلما فعل الرجل من وصية العالم (انْطَلِقْ إلى أرضِ كذا وكذا؛ فإن بها أناسًا يعبدونَ اللهَ، فاعْبُدِ اللهَ معهم ولا ترجِعْ إلى أرضِك؛ فإنها أرضُ سوءٍ).

وهذا لا يعني أن تُهاجِرَ إلى بلدٍ آخر، ولكن إذا كنتَ دائم الجلوس مع أصدقاء لا هَمَّ لهم إلا لعنَ الظروف التي نعيشها، والتَّلذُّذَ

بدور الضحايا فإن فرصتك في التغيير والنجاح قد تكون ضئيلة، ولكن كل ما عليك هو أن تقرأ السيرة الذاتية للناجحين وقادة التغيير في العالم وتجتهد أن تجعل من أصدقائك مصدرًا لشحنك بكل ما هو إيجابيٍّ؛ لتنطلق على طريق التغيير بأعلى سرعةٍ مُمكنةٍ.

فمن البديهي أنك إذا قررتَ أن ترفع من دخلك، أو أن تفتح مشروعًا جديدًا أن تسأل أصحاب الخبرة الذين سوف تستفيدُ منهم، فمرحلة الاستشارة في غاية الأهمية، وكلما كانت إدارتك جيدة في هذه الفترَة تأكّدْ أن النجاح سوف تراه ينتظرُك بآخر الطريق لا محالة؛ لأنك أخذت بالأسباب.

***

النمط الثاني مواصفاته: إرادة ضعيفة وإدارة جيدة

المطلوب منه: تغيير تفكيره عن نفسه، وعن ذاته أولًا عن طريق زيادة الثقة بنفسه، وألا يعطي الأشياء أكبر من حجمها، ويُهوِّلُ الأمور أكثر مِمّا تستحق، وباختصار، فإن هذا النمط يجب أن نقول له كل لحظةٍ: ثِقْ بنفسك، أو على الأقل تعايَشْ مع نفسك بالثقة حتى تصبح حقيقة.

قصة توضح سلوك هذا النمط (صديقي المدخن):

إنها قصة واقعية لصديقٍ لي يُدخِّنُ ولكنه قَرَّرَ في يومٍ أن يترك هذه العادة السيئة التي لم تجلب له أي منفعةٍ، فهو كل يوم يضرُّ نفسَه ومالَه وكلَّ مَنْ حولَه، وبالفعل بدأ في بعض الإجراءات الصارمة التي تُساعدُه على الإقلاع عن التدخين، ومنها أنه بدأ يبتعدُ عن أصدقاء له يدخنون ليل نهار، وبدأ يقول لزوجته: لو طلبتُ السجائر في أي وقتٍ فلا يستجبْ لي أحد، بل يُذكِّرُني بأضرارها، وبدأ يشتري، ويذهبَ للطبيب ليأخذ نصيحته وما عليه فعله من أجل التخلص من هذه العادة السيئة.

كل ما فعله هذا كانَ إدارةً وتخطيطًا رائعًا ومُتقنًا للتغيير، لكن هل يا ترى أقلع عن التدخين؟

للأسف هذا لم يحدُثْ. وقد يسال البعض: لماذا؟ ما الذي ينقصُه؟

والإجابة واضحة: لقد افتقد شيئًا مهمًّا وهو الإرادة القوية التي لو كانت متأصلة الجذور بداخل ذاته لضمن طريق اللاعودة، أي الإقلاع عن التدخين إلى الأبد، ولكن الحنين الجارف إلى الماضي – وإن كان سيِّئًا – إضافةً الى الافتقاد إلى الثقة بالنفس، جعلاه يفشل في ترك التدخين بالرغم من كل ما فعله، ولكن كل هذه الاحتياطات لم تكن مؤثرة ما دام قد فَقَدَ عامل الإرادة.

فقد كان كثيرًا ما يُحدِّثُ نفسه قائلًا: (وهل أملُك العزيمة القوية لتجعلني أترك التدخين بعد هذه السنوات؟) ليأتيَ صوت خافِت ليقول له طبعًا الأمر صعب، وهل أنت أقوى من الذين تركوا التدخين ورجعوا إليه مرة أخرى؟

إنه أسوأ حوار سلبي لشخصٍ مع نفسه، تكون نهايته في آخر المطاف تفتيت الإرادة إلى قطع صغيرة، وإن استمرَّ الأمر على ذلك، فسيكون من الصعب إعادة تجميعها. وتذكَّرْ أن الانغماس في التفكير بأنك لا تستطيع فعل شيءٍ ما سيجعل النتيجةَ من نفس نوع ما تُفكِّرُ فيه، وهو بالتأكيد، لن يصل بك للتغيير الإيجابي.

***

<u>النمط الثالث: مواصفاته: إرادة قوية وإدارة سيئة</u>

يحتاج إلى: التدريب والتعلم والاستشارة الجيدة حتى يستطيع أن يَعْبُرَ جسر التغيير، ويضمن الوصول لهدفه بنجاحٍ.

قصة توضح هذا النمط (جارس من موظفِ حكومةٍ إلى رجلِ أعمالٍ)

كان جار لي يذهب صباحًا إلى عمله بإحدى المصالح الحكومية، ويأتي في تمام الساعة الثالثة، وينتظر آخر الشهر على أحرِّ من الجمر؛ لأن راتبه لم يكن كافيًا لتلبية احتياجاته، وفي يوم جاء لي ليسألني أنه

يمتلك الرغبة القوية في أن يترك العمل الحكومي، ويبدأ في عملٍ خاصٌ يُحقّقُ له دخلًا أفضل، فهل يبدأ؟ ولأنني وجدتُ التصميم على النجاح والحماسَ المتوهِّجَ داخل كلامه، فقد قلتُ له: افعل ولا تتردَّد، واعتقدتُ بذلك أنني قد فعلتُ ما هو صائبٌ، ولكن بعد مرور شهورٍ سمعتُ أن جاري هذا يجلسُ في البيت بلا عملٍ نهائيًّا، فاندهشتُ جدًّا وقلت لنفسي: كيف لهذا الحماس والإرادة القوية التي كان يمتلكهما أن يذهبا بلا جدوًى ويخسر الرجل عمله الحكومي والخاص؟! وعندما عرفتُ السبب، تأكدتُ بالفعل أن الإرادة القوية لا تُغيِّرُ وحدها الإنسان، ما دام لم يصاحبها إدارة جيدة وحكيمة مبنيةٌ على التعلم والاستشارة.

وهذا ما حَدَثَ، فجاري العزيز، أخذ أول خطوة نحو التغيير، وقَرَّرَ أن يكون له مشروعه الخاص، في الوقت الذي لم يجرؤ الكثيرون على فعل ذلك الأمر واكتفوا بالراتب الحكومي وإن كان لا يسدُّ رَمَقَهُم. المهم أنه بعد أن قدم استقالته، لم يدرس المشروع جيدًا، واعتمد على بعض الشركاء الذين انسحبوا في البداية ليتركوه وحده يخوض تجربة لا يعرف عنها أي شيءٍ، في الوقت الذي لم يكن هناك لديه أي مصدر آخر للدخل، فكانت بداية المشكلة.

فلو كانت إدارته جيدة للأمر لما كان تعجَّلَ وترك عمله، وكان يستطيع أن يأخذ إجازة بدون مرتبٍ مثلًا، ويبحث عن شركاء

يؤمنون معه بفكرة مشروعه، وهذا الأمر يحتاج لوقت ودراسة، المهم في هذا أن مستوى إدارة عملية التغيير لم تكن بالقوة التي تجعل من التغيير شيئًا يسهم في نجاحه الشخصي.

النمط الرابع : مواصفاته: (إرادة ضعيفة وإدارة سيئة)

وهذا النمط في كثير من الأحيان قد يكون صعبًا، ويحتاج إلى جهد ووقتٍ كبيرين لتصحيح مفهوم التغيير لديه بالأساس؛ لأن معظم من يعيشون بهذا النمط يرفضونَ عملية التغيير، ولا يبدون استعدادًا للتحرُّكِ ولو لخطوةٍ.

قصة توضح هذا النمط (موسى عليه السلام وبنو إسرائيل).

قال الله تعالى: يَا قَوْمِ ادْخُلُوا الأَرْضَ الْمُقَدَّسَةَ الَّتِيْ كَتَبَ اللهُ لَكُمْ وَلاَ تَرْتَدُّوْا عَلَى أَدْبَارِكُمْ فَتَنْقَلِبُوْا خَاسِرِيْنَ ﴿٢١﴾ قَالُوا يَا مُوسَىٰ إِنَّ فِيهَا قَوْمًا جَبَّارِينَ وَإِنَّا لَنْ نَدْخُلَهَا حَتَّىٰ يَخْرُجُوا مِنْهَا فَإِنْ يَخْرُجُوا مِنْهَا فَإِنَّا دَاخِلُونَ ﴿٢٢﴾ المائدة: ٢١ ــ ٢٢

قَالُوا يَا مُوسَىٰ إِنَّا لَنْ نَدْخُلَهَا أَبَدًا مَا دَامُوا فِيهَا ۖ فَاذْهَبْ أَنْتَ وَرَبُّكَ فَقَاتِلَا إِنَّا هَاهُنَا قَاعِدُونَ ﴿٢٤﴾ قَالَ رَبِّ إِنِّي لَا أَمْلِكُ إِلَّا نَفْسِي وَأَخِي ۖ فَافْرُقْ بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْقَوْمِ الْفَاسِقِينَ ﴿٢٥﴾
المائدة: ٢٤ ــ ٢٥

لقد رفض بنو إسرائيل التغيير والتحرك لدخول الأرض المقدسة، وكعادة الكثيرين بوضع الأعذار كما قالوا إن فيها قومًا جبارين رغم أن معهم نبي الله موسى، ولكن مَن كان ناجحًا في سوق الأعذار فإنه يفشل في كل شيء بعد ذلك، ثم وضع شروطًا من شأنها أن تلغي عملية التغيير برمتها، وهي أنهم لن يدخلوها إلا إذا خرج القوم منها، وكأنهم بالفعل لا يريدون التنفيذ.

فلو كانوا يمتلكون الإرادهة وحدها لقالوا سوف نذهب ويتركون أمر المعركة. وأيضًا فهم لم يسألوا عن طبيعة فتح هذه الأرض ليديروا الأمر، فكانوا بلا إدارة أو إرادة فضاع منهم كل شيء.

5- الهروب من الظل

هل حاولتَ يومًا وأنتَ تمشي بالشارع أن تهربَ من ظلّك؟ أو أن تترك ظلك في ناحية من الطريق وتَعبُر بدونه؟ (أرى الابتسامة على وجه كل من يقرأ هذه الجملة، بل سيعتبر البعض الآخر أن هذا من الحماقة).

نعم فلا مجال للهروب من الظل، أنه: كيف تهرب من نفسك؟ وأيضًا التغيير سنة كونية، فالليل مهما يطل سيأتي النهار، والطفل لن يظل يزحف، بل سيحاول أن يقف، ثم يتحرك ويمشي بعد ذلك.

أنت نفسك، هل أنت من عام مثل اليوم في جوانب حياتك الصحية والروحانية والاجتماعية والأسرية؟

الإجابه: بالتأكيد لا، فلا شيء ثابت في حياتنا سوى التغيير، ولكن هل أستطيع أن أتغير وأجاري المتغيرات من حولي؟ هذا ما

نحاول أن نوضحه في هذا الكتاب. ومعنى كلمة التغيير هي التحوُّلُ من واقع معين إلى واقع آخر منشودٍ خلال فترة زمنية معينةٍ، وأقصد بالطبع الاتجاه الإيجابي المرغوب فيه، وليس التغيير السلبي باتجاه الفشل؛ لأن هذا في واقع الأمر انتكاسة لا أتمنى أن يمرَّ بها أحد.

عندما تريد أن تُغيِّرَ سيارتك القديمة بأخرى حديثة فالأمر ليس صعبًا ما دام يتوفر معك المال، كل ما عليكَ الاختيار ما بين الماركات المختلفة، وأن تتأكد أن قيمتها المادية متوافرة معك. أما تغيير السلوك والأخلاق قد يكون أصعب؛ لأن الأمر يحتاج إلى الصبر والمثابرة.

الخلاصة: التغيير المعنوي أصعب من التغيير المادي، ولكنه ليس مستحيلًا.

6- افهمْ ذاتَك قَبْلَ أن تُغيِّرَها

يقول ستيف أندرياس في كتابه (كيف تغير ذاتك): إنه يجب أن يكون مفهومك عن ذاتك مُتوافقًا مع قيمك؛ لأنه سوف يؤدي إلى احترامٍ مرتفع لذاتك ومن ثَم شعورٍ بالرضا عن نفسكِ.

مثال: إذا كنتَ تعتقد أن التضحية قيمة عالية، وتتصرف على هذا الأساس، فسوف تشعر بالرضا إذا ضحيتَ من أجل من تحب.

وقد ظهر عِلْمٌ يُسمَّى البرمجة اللغوية العصبية **neuro-linguistic programming**

اهتمَّ هذا العلم بالمصادر التي من خلالها تتكون مُعتقدات كل منا طوال حياته، وكيف نتعامل مع هذا الأمر، أي أننا ومنذ ولادتنا

نغذي عقولنا بمعلوماتٍ وقيمٍ ومُعتقداتٍ منها الصحيح والخاطئ، ودور البرمجة تثبيت الصحيح وتصحيح الخطأ. ومصادر البرمجة في حياتنا متنوعة، وتبدأ من البيت إلى المدرسة ووسائل الإعلام، ولكن هل تدري ما أهم مصدر للبرمجة؟

إنه أنْتَ!

فمثلًا في البيت، إذا ظَلَّ الأب يقول لإبنه يا غبي، يا فاشل، هل تظنُّ أن هذا سيجعل منه متفوقًا؟

وفي المدرسة عندما يقول المدرس لأحد تلاميذه: أنتَ غبيٌّ، ولن تنجح، هل تظن أن هذا سيكون دافعًا لنجاحه؟

وهل تعتقد أنك عندما تقول لنفسك بصفةٍ مستمرة أنك سيئ الحظ، أنا لن أستطيع أن أتغير، سأظلُّ فاشلًا هكذا.

هل ستكون بعد هذا الحوار مع ذاتك سعيدًا وناجحًا؟

وبالتأكيد الأمر سوف يختلف عندما تُغيِّر طريقة حوارِك مع ذاتك للأفضل وتقول بالتأكيد: أنا سعيد ومحبوب وناجح وأستطيع أن أتغير للأفضل مهما تكن الظروف من حولي.

كيفَ تُبرمِجُ نفسَك؟

1- اختر رسالة واضحة وقصيرة: (أريدُ أن أكونَ سعيدًا)، أو (أريد أن أتغيَّر للأفضل).

2- فَكِّر بما تريدُ وليس مالا تُريد:

قل: (أريد أن أكونَ سعيدًا)، ولا تقل: (لا أريد أن أكون حزينًا).

قل: (أريد أن أن أتغير للأفضل)، ولا تقل: (لا أريد أن أبقي سيئًا هكذا).

3- اجعل الرسالة في الوضع الحاضر:

قل: (أريدُ أن أكون...)، ولا تقل: (سوف أكون...).

4- استشعر دائمًا أهمية التغيير، واجعله رسالةً تعيش من أجلها.

اصنع بوصلتك: تخيل نفسك في صحراء وحيدًا تريد أن تخرج من هذه الرمال إلى العمران، هل تعتقد أنك في حاجة إلى البوصلة أم الساعة؟

في الواقع، أنتَ في حاجة إلى البوصلة التي سوف تجعلك تغير اتجاهك ناحية العمران لتنقذ نفسك، ومن بعد ذلك تبدأ في الاحتياج إلى الساعة لمعرفة الوقت.

والمقصود أننا في حاجة إلى بوصلة نحدد على أساسها أين نتجه، والتي ترمز إلى القيم والمبادئ التي على أساسها نستطيع قيادة التغيير إلى الاتجاه السليم، وأننا إذا اكتشفتا أننا نبعد عن قيمنا نرجع بسرعة.

7- تبرير اللاتغيير

كان من المهم إلقاء الضوء في هذا الكتاب على بعض الأنماط البشرية التي تعيش بيننا، والتي نُقابِلها في حياتنا اليومية، والتي تنظر إلى التغيير بطريقة خاصة تميل إلى رفض التغيير، وكم من أشخاصٍ لاحتكاكهم بمثل هذه الأنماط، لم يتغيروا وظلوا في منطقة الانتظار بلا رؤيةٍ لمستقبلهم.

وهم أربعة أنماط:

1-<u>مُدَّعي التجربة</u>: وهو دائماً يرفض التغيير بادعاء أنه قد جرب هذا النوع من التغيير، ولكنه فشل، وهو يعتبر النمط الأكثر انتشارًا.
ويمكن توضيح سلوك هذا النمط بهذا المثال البسيط:

فلو قرر أحد المدخنين أن يترك هذه العادة السيئة، وأن يغير حياته إلى حياة بلا تدخينٍ، وتصادف أن تقابَلَ مع مثل هذا النوع من الذين يدَّعون التجربة، تجده يقول له: إنه حاول الإقلاع عن التدخين ولكن بالتجربة بدا الأمر صعبًا جدًّا، ومن المستحيلات، فلا تُضيِّع وقتك، فلن تستطيع ترك عادة استمرت سنواتٍ، (واسأل مُجربًا ولا تسأل طبيبًا).

كيف نردُّ على هذا النوع من الناس؟ والإجابه أنه ليس معنى أنك لم تستطع أن تتغير وفشلت أن أكون مثلك، فربما تملك إرادة ضعيفة أو إدارة سيئة، وأستطيع أن أتحاشى مثل هذه الأخطاء.

(عزمت أن أكون مُجتهدًا للغاية القصوى لأني أعلم أني ليس لدي موهبة)، رينولدز.

***

2-مُدعي التعميم: وهو الذي يجعل من الحادثة الفردية ظاهرة عامة، ويضخم الأخطاء الصغيرة القليلة ليجعلها شيئًا كبيرًا.

مثال: إذا كنت تتمنى أن ترفع من المستوى المعيشي الخاص بك، وتبدأ بمشروع جديد يكون مصدرًا للدخل، ستجد هذا النوع من الناس يقول لك: إن مثل هذا النوع من المشروعات لن ينجح، ويذكرك ربما بتجربة شخص ما أقدم على نفس المشروع وفشل، وكانت خسارته المادية كبيرة.

كيف نردُّ على النمط الذي يدعي التعميم؟

والإجابة أنه ليس معنى أن فلانًا أخفق في إنجاز شيءٍ ما أن سبب الفشل هو الشيء، ولكن بالتأكيد أنه لم يملك الرغبة القوية في النجاح وفشل الفكرة ليس من الضروري أن نعممها على كل الناس ونترك الفكرة كاملة بعيدة عن حيِّز التنفيذ.

3-المُسوِّف: وهو أخطر الأنماط وتكمن خطورته في أنه لا يرفض التغيير، بل بالعكس، فقد يمتدح فكرتك بالتغيير، ويرحب بها، ولكن سرعان ما تكون كلمة (سوف) تلازم كلماته، فهو يسأل دائمًا: لماذا الاستعجال؟

ويدّعي أن العمر طويل نستطيع أن نفعل ذلك فيما بعد، المُسوِّفون ليس لديهم مشكلة في تقدير الوقت، ولكن تجدهم أكثر تفاؤلًا عن غيرهم، ويقينًا أن الفرصة لا تزال متاحة.

كيف نرد على النمط الذي يسّوف في كل شيء أو أي إنجاز نودُّ فعله؟ لم أجد أبلغ من قول الإمام الحسن البصري: (إياك والتسويف، فإنك بيومك، ولست بغدك، قال: فإن يكن غد لك، فَكن فيه، كما كُنتَ في اليوم، وإلا يكن الغد لك، لم تندم على ما فرطت في اليوم).

ولذلك يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: (اغْتَنِمْ خَمسًا قَبْلَ خَمْسٍ: شبابَكَ قَبْلَ هَرَمِك، وصِحَّتكَ قَبْلَ سَقَمِك، وغِناكَ قَبلَ فَقرِكَ، وفَراغَك قبلَ شُغْلِك، وحياتَكَ قَبلَ مَوتِكَ)، صححه الحاكم، ووافقه الذهبي.

يقول تعالى: (وَسَارِعُوا إِلَىٰ مَغْفِرَةٍ مِنْ رَبِّكُمْ وَجَنَّةٍ عَرْضُهَا السَّمَاوَاتُ وَالْأَرْضُ أُعِدَّتْ لِلْمُتَّقِينَ) آل عمران: 133

4- القناص: وهو الذي يتركك لتشرح مشروعك وفكرتك من أجل التغيير، ثم يبدأ في تصيُّدِ أي أخطاء، وملاحظة أي ثغراتٍ في حديثك ليثبت لك فَشَلَ فكرتك، وعدم نضوجها النضوج الكافي لتنفيذها بالفعل، ويكون ذلك عن طريق أسئلة ملتويةٍ لا تخدم فكرة المشروع بقدر ما تخدم هوًى داخلي، وهو تشكيك صاحب التغيير بفكرتِه وأنها لا تستحقُّ الاهتمام بها، أو أيضًا من خلال نقدٍ لاذعٍ لا يضيف لصلب الفكرة، ولكن ليهدم أساسها.

كيف نرد على النمط الذي يتصيد أخطائك؟

والإجابة تتبلور في أنك يجب أن تملك ثقة قوية بنفسك أولًا، ثم بالفكرة التي تعرضها، وقم بدراسة كل جوانب الفكرة، ولا تلفت إلى ما يقوله لو شعرت أنها ليست نصيحة صادقة.

(لا يجب أن نزحف عندما نشعر بشيء يدفعنا للطيران)، هيلين كيلر.

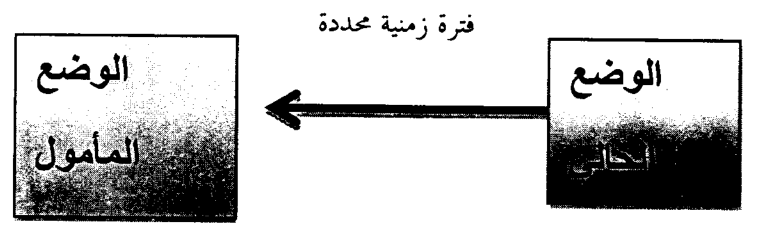
8-تشفير التغيير

قد يعتقد البعض أن كلمة التغيير تحمل من التعقيد ما يجعل فهمها شيئًا صعبًا، ولذلك فإنه يبني حاجزًا وفاصلًا كبيرًا بينه وبين الانتقال إلى وضعٍ أفضل مما هو عليه الآن، وذلك بأن يقول لنفسه – إذا كان شخصًا سريع الغضب على سبيل المثال –: هذا طبعي ولا يمكن تغييره، وإن كان في العمل لا يأخذ تقييمًا كبيرًا من مديره، فيقول هذه إمكاناتي ومن الصعب تغييرها .. وهكذا حتى تتحول أغلب أفعاله لتؤكد ما يعتقده، وما يُحَدِّث به نفسه، وقد تكلمنا في فصل: سابق كيف تستطيع أن تبرمج نفسك من جديد؟

والبعض الآخر يعتقد أن التغيير شفرة، ولكن لا يدري مَنْ يستطيع فَكَّ رموزها، والحقيقة أن الأمر ليس بهذه الصورة المبهمة، وإن أصر البعض على ذلك فأستطيع أن أقول لهم بمنتهى الصراحة: إنه لا أحد يملك الحل إلا أنتَ فقط، كل ما تحتاجه هو أن توقد شرارة

التغيير بداخلك التي سوف تشتعل من تلقاء نفسها عندما تشعر بالألم على الوضع الحالي، وتتمنى أن ترى نفسك في وضع أفضل من ذلك، وقتها سيتولد لديك الحماس للعمل والرغبة للتحرر من منطقة الانتظار.

ولفك رموز الشفرة يجب معرفة مكونات التغيير وهي ثلاثة أجزاء:



ولكن يجب الإشارة إلى ثلاثة أمور رئيسية

1- أن الذي لا يعلم ما الوضع المأمول، وما يريد أن يتغير إليه وليس له رؤية واضحة، بخصوص هذا الأمر فمن الصعب أن يتغير.

2- أن الذي لا يعلم أن الوضع الذي هو عليه الآن لا يخدم أحلامه وطموحاته، ولم يشعر برغبة مُلحَّةٍ في التغيير فلن يتغيير.

3- أن من لم يضع لنفسه وقتًا معينًا سواء كان أيامًا أو شهورًا أو حتى سنواتٍ، فهو لم يخطط بشكل صحيح للتغيير.

تــمرين

يعتبر هذا التمرين هو أول خطوة جادة لك على طريق التغيير، فالكلمات التي ستكتبها سوف تكشف لك: هل أنت جادٌّ في البدء في التغيير، وأي جانب من جوانب حياتك يجب أن تبدأ به:

مكونات التغيير	الجانب الروحي	الجانب الأسري	الجانب الفكري	الجانب المهني
الوضع الحالي *				
الوضع المأمول				
العوائق التي تحول دون وصولك				
مقترحات لحل تلك العوائق				
الفترة الزمنية التي تحتاجها للتغيير				

الجانب الروحي: ونقصد به علاقتك بالله سبحانه وتعالى والهِمَّة في الطاعة.

الجانب الأسري: ونقصد به مدى التفاهم مع زوجتك وأبنائك.

الجانب الفكري: ونقصد به تطوير مهاراتك الشخصية التي تؤهلك للنجاح.

الجانب المهني والمادي: ونقصد به النجاح في العمل وتكوين ثروة.

*الوضع الحالي: تستطيع أن تضع نسبة مئوية لمدى رضاك عنه، تقوم أنتَ بتقديرِها.

على عكس ما قد يعتقد البعض عندما يتردد على أسماعهم كلمة التغيير، فقد يتبادر إلى الأذهان المعاناة والمجهود المبذول للوصول إلى ما يريدونه، ولكنهم لا يتذكرون دائمًا أهم شيء: متعة الوصول إلى ما كانوا يحلمون به.

ولذلك اسأل شخصًا كان يعاني السِّمنة المفرطة، ثم نزل بوزنه إلى الوزن المثالي (أتفق معك أنها عملية تحتاج إلى إرادة قوية، ويَحرِم الشخص نفسه من أشياء كثيرة من أجل الوصول إلى هدفه)، ولكن لأنه يتطّلع إلى المستقبل فإنه يتحمَّلُ كل الصِّعابَ من أجل أن يتخلص من الوزن الزائد الذي بالتأكيد سبَّبَ له مُشكلاتٍ كثيرة، وعندما يصل إلى ما يريد وتتمُّ عملية التغيير كما خطط لها، ينسى كل اللحظات الصعبة، وتكون لحظة السعادة بالتغيير أكبر بكثير من ساعات البذل والمجهود، وعندها يشعر بمتعة وثمرة التغيير.

احلم بالتغيير ولكن استيقظ لتحققه:

لن تحقق نتائج حقيقية وملموسة بالتغيير إلا بعد أن تكون حلمًا جميلًا يطوف بخيالك، والصورة الذهنية التي ترسمها لنفسك قد تكون الدافع المؤثر نحو التغيير.

إن الشخص الذي يعاني السِّمنه إذا كان دائم التخيُّل لصورتِه بعدما ينقص وزنه إلى الوزن المثالي، وكيف يمتلك جسمًا رشيقًا ويجد مقاس ملابسه دون عناء وصحته جيدة؟ وكيف ستكون خطواته

رشيقة أثناء صعود السلم وهو لا يعاني تتابُعَ أنفاسه؟ قد تكون تلك الصورة والأمنيات هي المحرك القوي الذي يجعله يتمسك بالتغيير ويقاوم أي شيء قد يعترضه.

كلما كان إصرارك على تحويل حلمِك إلى واقعٍ ملموسٍ أكبر من العوائق – التي بالتأكيد سوف تُقابِلُك – سوف تنجح في أن تغير نفسك بفاعليةٍ أكبر (د.محمد عبد السلام).

9-التغيير بين الرغبة والخيال

التغيير هو ذلك الشيء الذي في كثير من الأحيان يكون تائهًا عند البعض ما بين الرغبة في تحقيقه والخيال في إمكانية حدوثه من عدمه. ولذلك فإن المفتاح الحقيقي للتغيير وتحقيق أهدافك هو ألا يكون هناك أي تعارض ما بين رغباتك وخيالك، وسوف نشرح ذلك بمثالٍ لتوضيح تلك النقطه:

إذا طُلب إليك أن تمشي على لوحٍ خشبيٍّ طوله 10 أمتار، وعرضه 5 أمتار، موضوع على الأرض فمن المؤكد أنك سوف تمرُّ عليه دون أي مشكلةٍ؛ وذلك لأنه لم يحدث أي تعارُضٍ بين رغبتك في المرور عليه وبين خيالك. ولكن إذا وُضِعَ هذا اللوح الخشبي أعلى بناية مكوَّنةٍ من عشرة طوابق، لا أعتقد أنك سوف تمرُّ عليه رغم أنك مررت على هذا اللوح الخشبي نفسه من قبل. هل تعرف السبب؟ السبب هو أن رغبتك في المشي هُزِمَت من جانب خيالك الذي يملؤه فكرة السقوط، ورغم أن رغبتك في المشي موجودة فإنها لم تستطع أن

تتغلب على صورة ذهنية ترسخت داخلك لحظة سقوطك، بل إنه حتى إذا سقطت فسوف يكون بنفس الشكل الذي في خيالك.

نستنتج من ذلك أن الكثير قد يمتلكون الرغبة للتقدُّمِ باتجاه التغيير، ولكن قليلًا منهم يستطيع أن يهزم خيالًا اكتظ بأفكار تهدِّدَ مساره إلى النجاح والتغيير إلى الأفضل.

يقول بوب دويل في الكتاب الرائع (السر) **the secreat** متسائلًا:

هل سبق لك أن فكرتَ في شيء لست راضيًا عنه وكلما فكرت بشأنه ساء الحال؟ وذلك لأنك عندما تفكر في فكرة واحده بشكل دائم فإن قانون الجذب على الفور سوف يجلب لك المزيد من الأفكار البغيضة الشبيهة إليك بحيث إن الوضع يزداد سوءاً.

ويضيف جون أساراف بنفس الكتاب إن السبب في عدم حصول الناس على ما يريدون هو أنهم يفكرون فيما لا يريدون أكثر في التفكير فيما يريدون.

ولذلك أنْصِتْ إلى أفكارك وإلى الكلمات التي تتفوَّهُ بها فهي ستقودك بالتأكيد إما إلى مستقبل أفضل أو ستجعلك لا تتحرك من حاضرك وإن كان صعبًا.

10-أنْتَ أولًا (التغييرُ يبدأُ مِن الدَّاخِل)

هل تخيلتَ - عزيزي القارئ - أن الحماس المفرط للتغيير قد يكون من أهم أسباب فشل عملية التغيير برمتها؛ وذلك لأن الحماس يجعل البعض يتسرع بالبدء في خطوات التغيير دون أن يمتلك مقومات التغيير الصحيحة.

ولذلك فإننا نسمع جملة (ابدأ بنفسك)، ولكن البعض يأخذه الحماس واللهفة لتغيير واقعٍ لا يرضى به قبل أن يتغير هو شخصيًّا من الداخل، لكن التغيير الذي نودُّ أن نحصدَ ثِمارَه في النهاية هو الذي يبدأ من الداخل إلى الخارج.

وأذكرُ قِصة رجل كبير السن ومن عائلة ذات مكانة كبيرة في قريته، وكان رجلًا له احترام بين أهل قريته لنسبه وأخلاقه، ولكن كان به عيب خطير، أنه حادٌّ وسريع الغضب لدرجة كبيرة، ومرت الأيام حتى جاءه بعضُ أهل القرية يطلبون إليه أن يكون حَكَمًا بينهم في جلسات الصلح، ويحكم في أى شِجارٍ ينشبُ بين العائلات؛ لما له من مكانةٍ في نسبه ومعرفته بكل أهل القرية، وارتضى الرجل هذا

الأمر، ولكن وللأسف الشديد لم يستطع الرجل أن يكون حلقة وصل طيبة بين أهل القرية، ولم يستطع حَلّ أيّ نزاعٍ حدث بينهم.

السبب في ذلك أننا نعلم أن منصب الرجل الذي يُصلِح بين الناس يجب أن يكون حليمًا وهادئ الطباع، وهذا بالفعل لم يتوفر في شخصه، وقد يزداد الأمر تعقيدًا إن لم يكن الرجل على استعداد للتغيير فستكون النتيجة أنه لن يكون مؤهلًا لتغيير البيئة المحيطة من حوله؛ ولذلك فإن تغيير ما حولك مرهون بنجاحك في تغيير نفسك أولًا.

يقول تشارلز سالاك: (الفشل نوعان: نوع يأتي من فعل دون تفكير، ونوع يأتي من تفكير بلا فعل).

11-أنْصِتْ لها

إن من أعظم العقبات التي قد تكون سببًا في انهيار الأفكار العظيمة للتغير أن صاحب تلك الأفكار لم يصدق نفسه، ولم ينصت لما تقوله له بالشكل الكافي الذي يجعله يصل إلى ما يتمناه.

فالتغيير ليس كما يعتقد البعض قوة مُستمدَّة من الخارج فقط، ولكنها أيضًا يجب أن تكون نِتاجًا لاستخدامنا القدرات التي وهبنا الله إياها.

قصة: يُحكى أن هناك بائعَ بالوناتٍ، كان يقف في أحد شوارع مدينة نيويورك ليبيع البالونات، وكان من وقت لآخر يترك بالونة حمراء أو بيضاء أو زرقاء تطير في الهواء لتلفت نظر المارة، وفجأة جاءه صبيٌّ أسمر من أصولٍ زنجية يقول له بحِدَّة: هل إذا تركتَ بالونة سوداء ستطير وترتفع؟ فرد عليه البائع في هدوءٍ: إن ما بداخل البالونة هو ما يجعلها تطير وليس لونها.

إن أحداث الحياة تُثبت كل يوم أنك إذا استخدمتَ ما تملكه، فإنك سوف تملك المزيد، وأنك إذا لم تستخدم ما تملكه فسوف تخسره، على عكس ما قد يتوقّع البعض أنه سوف يحافظ عليها

إن تبني الأفكار الإيجابية للتغيير وهي أن الإنسان وُهِبَ بذور النجاح وأنه قادر على الإنجاز من خلال إعمار الأرض وإحداث التغيير دائمًا للأفضل أمر مُهمٌّ.

ولذلك فإن كل من ينوي التغيير يجب أن يكون لديه رغبة قوية في تبني الاعتقاد الإيجابي بالتغيير ثم الإيمان به ثم الاستعداد لتطبيقه بصفته أسلوبَ حياةٍ.

قِصة: يُحكى أن رجلًا عجوزًا، كان كل المدينة يعلم أنه يستطيع أن يجيب على أي سؤال يخطر ببال أحد، فقرر شابٌّ أن يخدع ذلك العجوز، ثم ذهب إليه وسأله: هل الطائر الذي بين يدي حيٌّ أم ميت؟ فردَّ عليه الرجل العجوز بمنتهى الدهاء: إذا قلتُ لك ميتًا فسوف تفتح يديك ليطير، وإذا قلت لك حيًّا فسوف تعصره بين يديك ليموت.

ومن هذه القصة نخرج منها بشيء مهمٌّ، أن كل إنسان يمتلك بذور النجاح والقدرة على إحداث التغيير الإيجابي، وأنت بيدك الخيار، إما تفتح يدك لتنطلق إلى أفاق النجاح أو تعصرها فتظل كما أنت، وليعلم كل منا أنه موجود حيثما هو الآن، لأن هذا بالضبط المكان الذي يريد أن يكون فيه.

12-السُّرعة على طَريقِ التَّغيير

إذا كنتَ بالفعل تحلم بالتغيير، ووضعت قدميك على أول الطريق الصحيح للتغيير، فليس المطلوب أن تنطلق بسرعة الريحِ، ولكن المطلوب ألا تتراجع، ولذلك فإن التقدُّمَ ببطءٍ أفضل بكثير من الرجوع إلى الوراء مُسرعًا وأفضل من أن تظل مكانك.

فالسرعة لا تضمن – بالضرورة – بلوغ الهدف المنشود في زمن أقصر، وسوف أهدي لك – عزيزي القارئ – هذه القصة التي قد توضِّحُ ما أقصد بطريقةٍ بسيطة.

كانت هناك عربة يشدُّها زوجٌ من الخيول، ويقودها شابٌّ تجري بسرعة رهيبةٍ، وفجأة توقف بجوار شيخٍ مُسنٍّ وسأله: كم من الوقت أحتاج للوصول إلى حدود المدينة؟ فنظر إليه الشيخ المُسِنُّ في دهشةٍ وهو ما زال يعاني أثرَ التراب أمام عينيه الذي نتج عن سرعة الشاب الزائدة وقال له ناصِحًا: لو سرتَ بهذه السرعة فسوف تحتاج إلى نصف يوم، ولكن إذا سرتَ بصورة أبطأ لن تحتاج أكثر من 6

ساعات، سمع الشاب كلام الشيخ المسن في اندهاش شديدٍ، ولم يرد عليه، وانطلق بنفس السرعة الجنونية، إلا أنه لم يكن يعلم أن طبيعة التربة الصخرية سوف تضرُّ بإطارات العربة لتنكسر بالفعل، ومكثَ وقتًا يصلحها، ووصل إلى المدينة بعد نصف يوم تقريبًا كما أخبره الرجل.

هل جربتَ يومًا أن تفتح صنبور المياه بأشد قوته لتملأ كوبا فارغًا بالماء؟

بالتأكيد سرعة اندفاع الماء الهائلة داخل الكوب سوف تمنع الماء نفسه من التراكم، وذلك لردة الفعل العكسية. والإنسان بطبعه عجولٌ يودُّ لو أدرك كل شيء بسرعة (وكانَ الإنْسَانُ عجولًا) {الإسراء: 11}. وإذا كان الله – تعالى – قد قال لنبيه -:

(وَلا تَعْجَلْ بِالْقُرْآنِ مِنْ قَبْلِ أَنْ يُقْضَى إِلَيْكَ وَحْيُهُ) (طـــه:114). وهذا في تلقي القرآن، فإن التأني يكون مطلوبًا من الإنسان في أمور حياته كلها.

ولذلك لو احتاجت كل خطوة على طريق التغيير إلى أن تستشير من حولك، فلا تتردد، وذلك لتكن عونًا لك في الخطوة التي تليها، وإذا شعرت أنك قد انحرفت عن الطريق السليم للتغيير، فقف مع نفسك وراجع أهدافك لتكمل السير بثقة.

13- التَّغييرُ بالإبداع

كما يُقال: إن الحاجة أمُّ الاختراع؛ ولذلك فما زالت البشرية تتغلب على بعض المشكلات التي تواجهها بالإبداع وابتكار الجديد؛ لتواكب المتغيرات السريعة التي نعيشها.

وقد عَرَّفَ سميث عام **1959** الإبداع: بأنه القدرة على إيجاد علاقات بين أشياء لم يسبق أن قِيلَ إن بينها علاقات.

واستخدام مبدأ الابتكار والتفكير بالجديد كان ركناً قويًّا في التغيير نحو الأفضل على مر العصور كلها. وعندما تأملت كثيرًا حال بعض الناس مع الإبداع وكيف يخدم ذلك التغيير، وجدت أنهم يفكرون بإحدى طريقتين:

1–طريقة إبداع الإبعاد: وهؤلاء لم يستسلموا للواقع بسهولة، بل كان التحدي بالنسبة لهم هو أسلوب حياة، ودليلًا على أنهم بالفعل ما زالوا على قيد الحياة.

فقد نجحوا في إبعاد أي فكرة سلبية تقول لهم: (يجب أن ترضوا بالواقع ولا مجال للتغيير)، بل جعلوا عقولهم تستوعب كل الأفكار الجديدة التي قد لا يستوعبها الآخرون.

ولذلك فإن الحكمة تقول: (عندما يتسع عقل الفرد بفكرة جديدة فإنه لا يعود أبدًا لحجمه الأصلي). إنهم يعرفون جيدًا أنهم أمام خيارين: إما أن يتقبلوا الظروف كما هي، وإما أن يتقبلوا مسئولية تغيير هذه الظروف، ولكنهم – وبكل شجاعة – وضعوا على عاتقهم مهمة تغيير الظروف، واعتقدوا في أنفسهم أنهم قادرون على ذلك.

(كل شخص قادر على فعل أكثر مما يظن أنه قادر على فعله)، هنري فورد.

ولكم أهدي قصة رجل قد لا يعرفه الكثيرون وهو د/ليستر الذي رفض وضعًا يموت فيه الآلاف في غرفة العمليات من التلوث، وبدأ يفكر كيف يغير هذا الأمر.

ليستر جراحٌ بريطاني وُلِدَ في أبتون سنة **1827**، وفي سنة **1852** حصل على درجة طبية من جامعة لندن وأصبح طبيبًا في مستشفى جلاسجو الملكي عام **1861**. وعلى يد هذا العالم الجليل أُنقذَت أرواح الملايين من الذين أُجريَتْ لهم عمليات جراحية، حيث كان مخترع التعقيم؛ فقد فزع ليستر من عدد الذين يموتون بعد العمليات الجراحية، وحاول ليستر أن يكون العنبر الذي يجري فيه عملياته نظيفًا إلى أقصى حدٍّ، ولكنه لم ينقذ أو يقلل من عدد الموتى.

وفي سنة 1865 قرأ بحثًا للعالم الفرنسي لويس باستور، وعرف منه نظرية الجراثيم التي تؤدي إلى الإصابة بالأمراض. ومن هنا وجد ليستر المفتاح لأنه إذا كانت الجراثيم هي التي تؤدي إلى المرض إذًا لا بد من قتل هذه الجراثيم حتى لا تدخل جسم المريض، فاستخدم حامض الفارموليك مادة مطهرة، وكان ليستر يطهر يديه وملابسه وكل الأدوات التي يستخدمها في العملية، كما كان ينشر حامض الكربوليك في هواء الغرفة.

ونشر ليستر أول بحث له عن الإجراءات المطهرة قبل العمليات الجراحية، وحصل على درجات شرفية بسبب نظرياته في تطهير الجروح، وأصبح رئيسًا للجمعية الملكية.

وبما أننا نتحدث عن الإسهامات في عالم الطب الذي عن طريقه يقوم الأطباء بتخفيف آلام المرضى، فلا نستطيع أن ننسى أول مَنْ ساهم في اختراع التخدير، إنه وليم مورتون الذي عمل طبيب أسنان بتشارلتون بولاية ماساشوستش الأمريكية.

وقد اجتهد العلماء قديمًا في البحث عن حَلّ لتسكين الآلام الحادة التي يعانيها المريض الذي تضطره الظروف للخضوع لإجراء العمليات الجراحية، فأسفرت بعض الأبحاث عن استخدام بعض الأعشاب التي تقلل من الإحساس بالألم مثل الأفيون، والقنب وغيرها، ولكنها لم تقضي على الألم نهائيًا؛ نظرا لاستخدامها بتركيزات

قليلة؛ لأن الكثير منها يفضي إلى الموت، ثم جاءت المشروبات الكحولية وسيلة لتخفيف الألم، ولكن المريض ما يلبث أن يشعر بالألم ويستردَّ وعيه، كما حاول البعض إفقاد المريض وعيه حتى يتم الانتهاء من العملية، وأيضًا استخدام التنويم المغناطيسي، وقام الصينيون باستخدام الإبر للتحكم في الألم، وغيرها الكثير من الوسائل التي لم تحقق الكثير من النجاح، وكان لكي يتم إجراء عملية لمريض يجب تقييده جيدًا على منضدة العمليات حتى يتم الانتهاء من العملية، وكان الكثير من العمليات ينتهي بوفاة المريض.

وكعادة المبدعين الذين يرفضون الوضع الحالي وينشدون كل ما هو أفضل، فقد لجأ مورتون إلى استخدام "الأثير" والذي عُرِفَ عنه أن له خواصٌ خافضةً للألم ومُفقدةً للإحساس، انكب مورتون على تجاربه على الأثير بوصفه مُخدِّرًا، وكانت البداية عندما جربه على كلبه، ووجد أنه بعد التخدير يعود إلى وعيه بعد فترة قصيرة أو طويلة تبعًا لمقدار جرعة الأثير المعطاة، ثم جربه مرة أخرى على نفسه في خلع أسنانه، وكانت أول تجربة فعلية طبقها على حالة مرضية في **30** سبتمبر **1846** عندما استخدمه في إجراء إحدى الجراحات في أسنان مريض لديه، أبدى استعداده لتحمل أي شيء من أجل التخلص من الألم، وبالفعل استخدم مورتون "الأثير" في تخدير المريض وعندما أفاق من التخدير قال لمورتون: إنه لم يشعر بأي ألم أثناء الجراحة، وكان

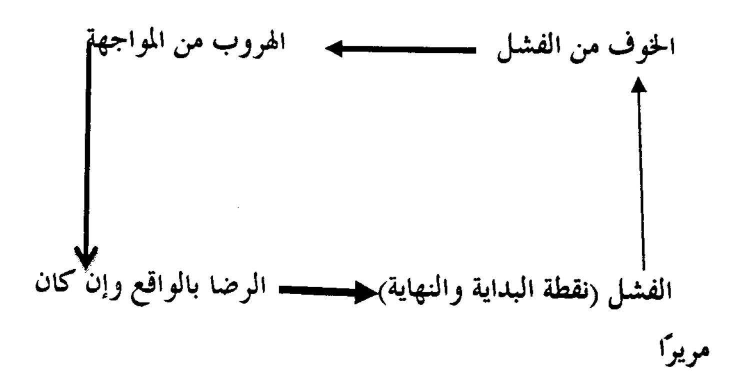
هذا إيذاناً بفتح بابٍ جديد في الطّبِّ من أجل القضاء على الألم أثناء إجراء العمليات الجراحية.

2-إبعاد الإبداع: وهؤلاء قدموا الاستسلام بكل أشكاله على طبق من ذهب للواقع الذي يعيشونه، ولم يحاولوا مجرد المحاولة التفكير بتغيير الظروف، وكلما راودت أي فكرة جديدة عقولهم أطاحوا بها بعيدًا، رغبة منهم أن يتعايشوا مع ظروف لا يقبلونها ولا يريدون تغييرها.

يقول وليم جيمس: (لو أننا قارنا أنفسنا كما هي وكما يجب أن تكون عليه لوجدنا أننا أنصاف أحياء).

وقد يتبادر إلى ذهنك – عزيزي القارئ – السبب في كون بعض الشخصيات التي تعيش بيننا أبعدت الإبداع من حياتها وتبنت الأسلوب النمطي المتكرر في الحياة، ولا أخفي عليكم، فقد فكرت كثيرًا وأستوقفني ذلك السؤال بشدة، وكانت الأسباب كثيرة ومتعددة،

ولكنى أعتقد أن البعض قد حاول بالفعل أن يكون له رؤيته الخاصة بالتفكير، ولكنه قد يكون فشل في البداية، فوقع في فَخٍّ الخوف، وأقسم وقتها أن يهرب بلا عودة، إنهم يدورون في دائرة مفرغة لا نهاية لها، ولا يبدو لها أي معالم إنجاز واضحة.



إن الاعتقادات الراسخة باستحالة تغيير الواقع والرضا به هو العدو اللدود للحقيقة التي تقول إن التغيير ممكن؛ ولذا كان من الواجب على كل من يشعر أنه ينتمي لمثل ذلك الفكر أن يغير رأيه.

(أفضل أن أغير رأيي وأنجح بدلًا من أن أتشبث به وأفشل)، إديسون.

فالبعض خوفاً من الضربات واللكمات التي قد قد توجهها له قبضة الحياة يحاول جاهدًا أن يتفادى أي مشروع للتغيير، وإن كانت حياته حامضة بطعم الليمون، فهو يعتقد أن التغيير سيأتي بالصبار والحنظل، فيرضى بواقعه ولا يضع في الاعتبار أي احتمال لمستقبل بنكهة حلوة.

(الضربات القوية تهشم الزجاج، ولكنها تصقل الحديد)، بوشكين.

(النجاح يكون من نصيب من تحلوا بالشجاعة ليفعلوا شيئًا لكنه نادرًا ما يكون من نصيب الخائفين من العواقب..)، نهرو.

لا ترضَ بالنفايات الفكرية: تخيل لو رمى صديق لك كل صباح ببعض نفايات منزله داخل منزلك الخاص أو داخل غرفة نومك، فماذا أنت فاعل؟!

بالتأكيد قد تنهره أو تضربه، وقد يصل الأمر إلى أن تتصل بالشرطة، فكيف بمن يُلقي بأفكار لا توصف إلا بنفايات، ويرمي بها بعقلك يوميًّا بالعمل وفي الشارع وببعض وسائل الإعلام أو حتى بمحيط الأسرة، إن مثل هذه النفايات تتمثل في التشكيك في كل شيءٍ، وفي جدوى التغيير، وفي إمكانية التغلب على المصاعب والوصول لأهدافك.

تحدثتُ مع أمثال هؤلاء كثيرًا، بل أنصتُّ لهم رغبةً مني في التأثير عليهم لتبني فكرة التغيير، ولكني ما سمحتُ لعقلي قط أن يكون – عفوًا – (مقلبًا لنفاياتهم الفكرية).

ويجب أن نعلم أننا نستطيع أن نبني أجمل المباني وأفضلها على الإطلاق على مقلب لتجميع القمامة ولكن بعد إزالته أولًا.

إن هؤلاء يمتلكون ما يعرف بـ (ثقة الجهل)، أي أنهم لا يعرفون أين كانوا، ولا فكرة لديهم عن موقعهم الحالي، ولكنهم يظنون على الدوام – وبلا شك – أنهم يعرفون أين يذهبون!

وهذه الثقة هي في الواقع ثقة مزيفة؛ لأنها لم تستمد من إدراك حقيقي للواقع، ولكن من خلال معرفة سطحيه للأمور.

هل تعرف الفرق بين رقم (**10**) ورقم (**1**)؟ البعض سيقول لك: (وجود صفر) بثقة عجيبة؛ لأن سطحية التفكير أوصلته لذلك، فلا فرق عنده قبل التغيير وبعده أنه مجرد صفر.

البعض سيقول لك: (تسعة) لأنه أدرك الفرق الحقيقي وتجرد من السطحية التي قد تحلى بها الكثيرون.

14- التغييرُ الثَّمين أو السَّمين

في عام 1986 كانت الخطوط الجوية الأمريكية تعاني مشكلاتٍ في النفقات الخاصة بالتشغيل، وطلبت من الموظفين تقديم اقتراحاتٍ لحَلِّ تلك المشكلة، وكان من بين تلك الاقتراحات مقترح قدَّمَه عامل نظافة يُطالب فيه الشركة أن تستغني عن حبة زيتون واحدة من كل وجبة من وجبات السلطه!

قد تتعجب - عزيزي القارئ - ولكن المفاجأة أن هذا المقترح الذي قد يظهر أنه ساذج بيد أنه وفَّرَ للشركة بالفعل أكثر من 40000 دولار، وأعُجب المدير التنفيذي به، وقرر ترقية الرجل ليشغل منصبًا قياديًّا بالشركة.

إذا كان مشوار النجاح ميلًا، فلا تقل: ماذا ستفعل الخطوة الواحدة في هذا الطريق الطويل، ولكن قل: لولا توفيق الله ثم هذه الخطوة ما كان لي أن أصل لنهاية المشوار.

يجب أن نعلم أن قطرة الماء تغير في شكل الصخرة، ولكن بشرط الاستمرارية، ونحن كذلك بأقل الإمكانات نستطيع صناعة التغيير،

ولكن لا نفقد الأمل ونستمر بلا تراجع؛ ولذلك فإن جدوى التغيير لا تعتمد على الحجم كونه سمينًا أو هزيلًا، ولكن كونه ثمينًا ذا قيمه أم لا.

لا تحتاج لأن تكون مديرًا لمجموعة شركات عالمية لتملك قوة التغيير، بل في مكتبك البسيط حيث يجلس بجوارك زملاؤك من الموظفين تستطيع أن تضع بصمتك وتغير في حيز اختصاصاتك.

ولا تحتاج أن تكون حاصلًا على الدكتوراه في الإرشاد الأسري لتربي أبناءك كما ينبغي، بل تستطيع بقليل من الجهد والعزيمة واستشارة المتخصصين أن تحصل على مبادئ التربية الصحيحة لتُغيِّرَ أولادَك إلى الأفضل.

#في كل مشكله تختبئ فرصة كبيرة للتغيير:

قصة عن مزارع هولندي يُدعى فان كلويفرت هاجر الى جنوب أفريقيا للبحث عن حياة أفضل، وكان قد باع كل ما يملك في هولندا على أمل شراء أرض أفريقية خصبة يحولها إلى مزرعة ضخمة، وبسبب جهله وصغر سنه دفع كل ماله في أرض جدباء غير صالحة للزراعة، ليس هذا فحسب، بل اكتشف أنها مليئة بالعقارب والأفاعي والكوبرا القاذفة للسم .. وبينما هو جالس يندب حظه خطرت بباله فكرة رائعة وغير متوقعة .. لماذا لا ينسى مسألة الزراعة برمتها ويستفيد من كثرة الأفاعي حوله لإنتاج مضادات السموم الطبيعية؟ ولأن الأفاعي موجودة في كل مكان – ولأن ما من أحدٍ غيره متخصص بهذا المجال

- حقق نجاحًا سريعًا وخارقًا بحيث تحولت مزرعته اليوم إلى أكبر مُنتجٍ للقاحات السموم في العالم!

ولذلك فكل منا يملك القرار، إما أن يجلس يندب حظه ويبكي على ما فات، ويلعن ما هو أت، أو يحاول أن يغير هذا الوضع لصالحه لتتغير حياته معها، وهذا بالفعل ما يفعله الناجحون.

وإليك قصة أخرى تؤكد على ما أقول وتثبت أن الكثيرين استطاعوا أن يسجلوا اسمهم في التاريخ، ويكون لهم دور كبير في التغيير نحو الأفضل، في وقت كان آخرون ينظرون إليهم نظرة الشفقة على ما هم فيه، ولكنهم برغم الظروف انتصرت عزيمة التغيير التي راحت تنادي أصحابها بأعلى صوت لتقول لهم: اصمدوا، أنتم قريبون من الوصول إلى النجاح.

والقصة من كتاب (**250** مهارة ذهنية) للكاتب روبير هوفمان: وأحداثها وقعت عام **1850** حيث هاجر آلاف الرجال إلى كاليفورنيا للبحث عن الذهب، وكان من هؤلاء رجل يُدعى أوسكار شتراوس الذي فشل في اكتشاف شيء، وانحدر به الحال لدرجه أنه قرر أن يقطع من قماش خيمته ليصنع بنطلونًا شديد التحمُّل، أطلق عليه (شتراوس جينزًا)، وبسبب متانته العالية أقبل عليه عمال المناجم ليشتروه منه، وأصبح أغنى من أيِّ مُنقِّبٍ هناك.

حان الوقت لتحوِّلَ وتُغيِّرَ ما يطلق عليه البعض (الحظ السيئ)، وأنا أسميه خيمتك إلى شيء أثمن من مناجم الذهب.

التَّغييرُ لا يعترفُ بالظروف:

فقد أحدُ الملوك الذي اشتهر بالعدل عند شعبه سَمْعَه، فلم يعد يسمع ما يدور حوله من كلامٍ، ولقد آلمهُ الصمم، فبكى بُكاءً شديدًا، فظنّ جلساؤه أنّه يبكي لمجرد فقدانه حاسّة السمع، أو خسارة عضوٍ من أعضائه، فقالوا له يُطيِّبون خاطره: تدزرَّع بالصبر، فلقد عهدناك لا تكترث بالنوائب؟! (ربّما قالوها بطريقةٍ مُفهِمَةٍ إما بالإشارة أو الكتابة)، فردَّ عليهم بالقول: لا، ليسَ كما تظنّون، فأنا لا أبكي للمصيبة التي نزلت بي، فذلك حكمُ للهِ وأنا به راضٍ، لكنني أتألّم لمظلومٍ يئنُّ فلا أسمع أنينه، وأضاف: ومع هذا، فلئن ذهب سمعي، فلم يذهب بصري، نادوا في الناس ألا يلبس ثوبًا أحمر إلا مظلومٌ، فاستجابوا، وحكمَ بينهم بالعدلِ، كما كان يحكمُ أيّام كان سمعه صحيحًا!

15- التَّغييرُ مُبادرةٌ

هل شعرت يومًا أنك تملك خطة طموحًا لزيادة أرباح الشركة التي تعمل فيها، ولكنك ترددت في تقديمها؟

هل شعرتَ يومًا أنك قادر على تجميل الشارع أو العمارة التي تعيش بها، ولكن لا تدري لماذا تأخرت عن عرضها على جيرانك؟

إذا كانت إجابتك بـــ (نعم) فأنت تحتاج أن تكون شخصًا يتحلى بالمبادرة، فإن الله سبحانه وتعالى أعطانا المواهب الكثيرة والإمكانات العقلية لا لنحتفظ بها، بل لنستخدمها في إعمار الأرض، وإلى الإنطلاق نحو التغيير الفعَّال الإيجابي.

ولقد تأملت كثيرًا في قصص من حولنا ومن قبلنا، ولكنني لم أجد أفضل من قصة يوسف عليه السلام التي يظهر بها معنى المبادرة جليًّا واضحًا، حيث يقول يوسف مُخاطِبًا الملك: (قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ) يوسف: الآية **55**.

والدروس المستفادة من تلك الآيه عظيمة نستطيع أن نسردها في الآتي:

1- مشروعية المبادرة للشعور بالمسئولية الداخلية تجاه المجتمع من حوله، وأنها صفة الأنبياء.

2- أنه لا مشكلة أن يُقدِّمَ الإنسان نفسه لمكانٍ يرى أنه الأفضل لإدارته، ولكن الأمر يتطلب ثقة كبيرة بالنفس، وأركان الثقة التي تقوم عليها هي الشعور الدائم بالمسئولية.

3- من المهم أن تُقنع من حولك بالإمكانات التي تملكها، وأنها هي المطلوبة لإنجاز هذا العمل، بمعنى أنك إذا كنت من أصحاب الخط الجميل وطُلِبَ كتابة تقرير يدويّ، فأنت المرشح لكتابته، أما إذا طلب كتابة التقرير على الكمبيوتر وأنت جيد في استخدام لوحة المفاتيح فيجب أن تكون بالمقدمة.

4- إذا كنتَ مؤهلًا بالفعل لإنجاز عمل، ولكنك رأيتَ حَرَجًا في تقديم نفسك، فأنت قد تُعطي فرصه لمن هو أقل كفاءة للانقضاض عليها، ومن ثم فإنه قد لا يُنجَزُ بالصورة الصحيحة أو بالجودة المطلوبة.

5- يجب أن تصنع صورة جيدة في ذهن من حولك بأفعالك وكلماتك، حتى إذا جاءت لحظة حاسمة احتاجوا فيها إلى مَنْ يكون في المقدمة، تجدهم معك مؤيدين لمشروعك بالتغيير.

مَبْدأ الرِّيشَة: يعتقد البعض أنه ريشة، يُحرِّكُه الهواء، ويُغيِّرُ من اتجاهه في أي وقتٍ، وأنه بلا مُقاومةٍ؛ لأنه لا وزنَ له.

16- بلا شُروطٍ

المقصود هنا أن البعض قد يضع إطاراً محددًا نسجه في خياله عن التغيير، فيضع شروطًا ليس لها أساسٌ من الواقع حتى يسجن فكر التغيير بكل مكوناته داخل برواز من الاعتقادات الخاطئة التي قد اكتسبها من المجتمع، فيجب أن نملك الشجاعة لنحطم هذا الإطار، ونُطلقَ الحرية لأفكارنا نحو التغيير، ولا يخدعنا الإطار، ولو كان مُرصَّعًا بالذهب؛ لأنه في الواقع سجن لأفكارنا.

وضمن الشهور التي قضيتُ أكتبُ فيها كتابي بدأتُ أسألُ وأُراقبُ كل من حولي عن مفهومهم عن الشخص الذين يرونه صالحًا ليقود التغيير، وهل هذه المواصفات تنطبق عليهم؟ وكالعادة فقد سمعتُ كمية لا بأس بها من الأعذار التي لم يكن لها هدف سوى الهروب من دائرة المواجهة، وترسيخ مبدأ أطلقتُ عليه: "الريشهة".

أما البعض فلم يكن للظروف مكان في حديثه، بل كان واثقًا بإمكاناته، وأنه قادر على التغيير إلى الأفضل، فهو ليس ريشة تدفعه الرياح يمينًا ويسارًا، بل هو إنسان له وزنٌ، خَلَقَه اللهُ في أحسن صورةٍ، وجعله مخزنًا للإمكانات والطاقات، ولكنه لم يفق حتى الآن لينفضَ من فوق جسده تُرابَ الكسل والاتكال على الظروف، ويرفع رأسه الذي ينظر تحت أرجله دائمًا، ويشعر أن الوقت قد حان ولا مجال لتأجيل التغيير.

وفي هذا السياق فقد وجدتُ ثلاثة شروطٍ اعتقد البعض أنها أساسية لإتمام عملية التغيير، وحاولتُ إثبات عدم صحة هذه الشروط، وأكسر هذه الحواجز عن طريق سرد بعض القصص الواقعية لمشاهير على مر التاريخ نجحوا فقط لأنهم لم يعترفوا بهذه الظروف.

1- التَّغييرُ لا يشترطُ سنًّا معينة:

إذا قابلتَ شخصًا بلغ الخمسين من عمره يقول لك: يااااااااه بعد ما شاب يذهب الى الكُتَّاب، فهو قد وضع شرطًا أنه لن يكون له دورُ في أن يغيير من نفسه أو يغير من مجتمعه إلا إذا كان عمره أصغر من ذلك.

ولهؤلاء أهدي لهم قصة الزعيم نيلسون مانديلا:

وُلِدَ نيلسون مانديلا عام **1918**، ولأنه كان مؤمنًا بطريق التغيير، فقد سار فيه غير مُبالٍ بأي عقباتٍ قد تقف أمامه؛ لأنه كان واثقاً بالنصر، وبسبب ذلك فقد دفع الثمن باهظًا للغاية وهو **27** سنة قضاها في السجن؛ لأنه أراد أن يغير نظام دولة عاشت بنظام التفرقة العنصرية.

هيا نتأمل معًا يوم **11** فبراير **1990**، وهو يوم خروج نيلسون مانديلا من السجن حيث كان عمره**72** عامًا إثر قرار من رئيس الدولة وقتها دى كليرك الذي أفرج عن مانديلا دون قَيْدٍ أو شرط، وإضفاء الشرعية على كل الأحزاب السياسية المحظورة سابقًا، في خُطوةٍ مُهمةٍ لإنهاء التفرقة العنصرية.

هل اكتفى مانديلا بذلك، وقال سأجلس في منزلي أرتاحُ بعد أكثر من ربع قرن في السجون؟

الإجابه بالطبع لا، فقد بذل جهدًا لسنوات لترسيخ مبدأ المواطنة بين السود والبيض، والعيش معًا، وهذا الأمر لم يكن بالشيء الهَيِّنِ بعد سنواتٍ من الحرب العِرْقية، ثم وصل بعد ذلك إلى كرسي الرئاسة ليكون أول رئيس أسود لجنوب أفريقيا.

وأما الشباب الذين يبلغون من العمر **14** إلى **20** عامًا والذين ما زالوا يعتقدون أن العمر أمامهم طويل، وأنهم لن يستطيعوا أن يكون لهم بصمة مؤثرة الآن في المجتمع لأنهم صغار السنِّ، أقول لهم: إن مَنْ

فتح القسطنطينية هو شابٌّ كان في العشرينيات من عمره، وهو محمد الفاتح، ولكن رغم صغر سنه فقد فعل ما قد يعجز عنه قادة الجيوش العظماء، فقد كان يؤمن بحديث رسول الله "لَتُفْتَحَنَّ القُسطنطينيةُ على يَدِ رَجُلٍ، فَلَنِعْمَ الأمَيرُ أَمِيرُها، ولَنِعْمَ الجَيْشُ ذَلِكَ الجَيْشُ"، رواه أحمد.

–ابن عباس الصحابي الجليل لا يتجاوز ثلاث عشرة سنة، وقد رُوِيَ عنه 1660 حديثًا.

– مُعاذ ومعوذ رضي الله عنهما: إنهما غلامانِ صغيرا السِّنِّ، شهدا غزوة بدر، ولكن كان لهما هدفٌ كبيرٌ، ولم يمنعهما صغر سنهما من تحقيقه وهو قتل رأس الكفر أبي جهلٍ.

وتعالوا معًا نرَ بطولة عظيمة يصنعها الرجال وهم ما زالوا غلامين:

فعن عبد الرحمن بن عوف قال: إنِّي لَواقِفٌ في الصَّفِّ يَومَ بَدْرٍ؛ فَنظَرْتُ عن يميني وعن شمالي فإذا أنا بين غُلامَيْنِ مِنَ الأنْصارِ حَديثَةٍ أسنانُهما، فتمنيتُ لو كُنْتُ بين أضلعٍ منهما، ثُمَّ يَقولُ: فغَمَزَنِي أحَدُهما، فَقالَ: يا عَمِّ، هَلْ تَعْرِفُ أبا جَهْلٍ؟ قلتُ: نَعَم. فما حاجَتُكَ إليه؟ قال: أُنْبِئْتُ أنَّهُ يَسُبُّ رَسُولَ اللهِ، والَّذي نَفْسِي بيَدِهِ لَئِنْ رَأَيْتُهُ لا يُفارِقُ سَوادُه سَوادي حَتَّى يَمُوتَ الأعْجَلُ مِنَّا، ثُمَّ يقولُ: فغَمَزَنِي الآخَرُ، فقَالَ لي كما قَالَ الأوَّلُ. قالَ: فعَجِبْتُ لذاكَ. قَالَ: فَلَمْ أَلْبَثْ أنْ رَأَيْتُ أبا جَهْلٍ في النَّاسِ، قَالَ: فقُلْتُ لهما: ألا تَريانِ ها ذاكَ

صاحِبُكُمَا الّذي تَسْأَلان عَنْهُ، قَالَ: فَابْتَدَرَاهُ بسَيْفَيْهما يُغَرِّبانه حَتَّى قَتَلاهُ؛ ثُمَّ انْصَرَفَا إلى رَسُولِ الله فأَخْبَرَاهُ، فقَالَ: أَيُّكُمَا قَتَلَهُ؟ فقَالَ كُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا: أنا قَتَلْتُهُ، فَقَالَ: هَلْ مَسَحْتُمَا سَيْفَيْكُمَا؟ قَالَا: لا، قَالَ: فَنَظَرَ رَسولُ الله السَّيْفَيْنِ؛ فَقَالَ: كِلَاكُمَا قَتَلَهُ.

2- التَّغييرُ لا يَشترِطُ مُستوًى مُعينًا من التَّعليم:

فكثيرًا قد تضطر الظروف البعض لعدم إكمال تعليمه، ويقف عند أي مرحلة، سواء كانت ابتدائية أو إعدادية، أو قد يقف البعض عند المرحلة الجامعية، وتجد أنه يعتقد أنه لن يحقق أي شيء إلا إذا حاز على الدكتوراه، في الوقت الذي قد يحمل البعض الشهادات الكبيرة، ولكنه احتفظ بالعلم لنفسه، ولم يجعله أداة يستطيع أن يُغيِّرَ بها المجتمع.

- هل تعلم أن عباس محمود العقاد الأديب والمفكر لم يحصل إلا على الشهادة الابتدائية فقط.

- بيل جيتس وهو ثاني أغنى رجل في العالم ترك دراسة الحقوق ليتفرغ للعمل بشركة مايكروسوفت.

- الداعية الشهير أحمد ديدات ترك الدراسة وهو في الصف السادس نتيجة للظروف المادية الصعبة، ولكنه بعد ذلك أصبح من أشهر الدعاة على مستوى العالم في مجال مقارنة الأديان، وله مُؤلَّفاتٌ عظيمة بيع منها ملايين النسخ ومُترجمةٌ للغاتٍ كثيرة.

3- التَّغييرُ لا يَشترطُ صحَّةَ الجسد بقدر ما يشترطُ صحَّةَ العقل:

في البداية يجب أن نحمد الله على نعمة العافية، فهي نعمة كبيرة، يجب أن نقدرها، ولكن قد يتعرض البعض إن فقد جُزءًا من أجزاء جسده أو حاسة من حواسه، ولكنه لا يفقد – بالتأكيد – عقله ورغبته في أن يكون مؤثرًا في كل من حوله، وأن يصنع التغيير بيديه اللتين من الممكن أن يكون قد فقدهما، وأن يرى أثر جهده بعينه حتى ولو فقد حاسة البصر، ويسمع صدى إنجازاته، وإن كان أصم، المهم أن إعاقته ليست عائقًا لتحقيق أحلامه.

وإذا تحدثنا عن أعظم مَنْ تَحدَّى الإعاقة فيجب أن نتحدَّثَ عن نيكولاس جيمس فوجي



وُلِدَ وهو مُشوَّ ... والرجلين بشكلٍ كاملٍ، باستثناء قدمٍ صغيرة ظاهرة في أسفل جذعه. مُنع نيكولاس من الذهاب إلى المدرسة؛ وذلك بسبب القانون الذي يمنع أصحاب

الإعاقات من الالتحاق بالمدارس العامّة على الرغم من كونه سليمًا عقليًّا، وليس مُصابًا بأي عيبٍ عقلي، لاحقا، تمكّنَ "نك" من الالتحاق بالمدرسة، وأصبح من أوائل الأشخاص الذين طُبّق عليهم القانون الجديد بالسماح للمصابين بتشوهات خلقية بالالتحاق بالمدرسة، وذلك حسب قانون ولاية كاليفورنيا، وقد تَعرَّضَ إلى حالاتٍ من الإحباط والاكتئاب والوحدة والخوف خلال فترة صغره، حيث كان يطرح على نفسه الأسئلة التالية: لماذا هو مختلف عن بقية الأطفال؟ ولماذا خُلق دون أرجلٍ وبلا أيدٍ؟ مما أدى به إلى التفكير بالانتحار وهو في سِنِّ الثامنة، وفي سن عشر سنوات حاول أن يغرق نفسه، لكنه تراجع عن قراره، لكن نقطة تحوُّلٍ جرت في حياته ليتحول من مجرد إنسانٍ لديه إعاقة من الدرجة الأولى إلى إنسان مُفعمٍ بالنشاط والإيمان بالقدرة البشرية مهما تكن الصعاب.

انتقل نيكولاس إلى مرحلة الدراسة الجامعية ليدرس المحاسبة والتخطيط المالي بجامعة جريفيث في لوجان – بأستراليا، وفي عامه التاسع عشر بدأ بتحقيق أحلامه حيث بدأ بتشجيع والتأثير بمن حوله من خلال خطاباته المؤثرة في عام **2005** رُشحّ "نك: لجائزة "الشاب الأسترالي" للعام، والتي تحظى بشعبية واسعة في أستراليا، وهو يرأس واحدة من أكبر المؤسسات الأهلية في أمريكا الراعية للإعاقة، كما يُعتبر اليوم "نيكولاس" من أبرز الشخصيات الداعمة والنشطة في

يُعتبر اليوم "نيكولاس" من أبرز الشخصيات الداعمة والنشطة في مجال دعم الأشخاص ذوي الإعاقة، حيث زار أكثر من (**20**) دولة فيها مؤسسات تُعنى بشأن المعاقين، وله جملة شهيرة: (أنا لا أستطيع أن أصافحك باليد، لكن ربما أطلب إليك أن تحتضنني، تعلمت أنني لستُ المعاق الوحيد، فجميع البشر لديهم إعاقات، فالخوف إعاقة، والخجل إعاقة، والتردد إعاقة).

عبد الحميد كشك (**1933**م – **1996**م). عالم وداعية إسلامي مصري، كفيف، يُلقّبُ بـــفارس المنابر، ويُعَدُ من أشهر خطباء القرن العشرين في العالم العربي والإسلامي، له أكثر من **2000** خطبة مُسجَّلة، خطب مدة أربعين سنة دون أن يُخطئَ مرة واحدة في اللغة العربية.

كان عبد الحميد كشك مُبصرًا إلى أن بلغ سِنّ الثالثة عشرة، ففقد إحدى عينيه، وفي سِنّ السابعة عشرة، فقد العين الأخرى، وكان كثيرًا ما يقول عن نفسه، كما كان يقول ابن عباس:

إن يأخذ الله من عيني نورهما

ففي فؤادي وعقلي عنهما نورُ

ترك عبد الحميد كشك **108** كتب، تناول فيها مناهج العمل والتربية الإسلامية كافة، وُصِفَت كتاباته من قبل علماء معاصرين

بكونها مبسطة لمفاهيم الإسلام، ومراعية لاحتياجات الناس، وكان له كتاب من عشرة مجلدات سماه: "في رحاب التفسير"، ألَّفَه بعد منعه من الخطابة، وقام فيه بتفسير القرآن الكريم كاملًا.

الشيخ أحمد ياسين: تعرَّضَ لحادث في شبابه أثناء ممارسته للرياضة نتج عنه شللٌ تامٌّ لجميع أطرافه، عمل مدرسًا للغة العربية والتربية الإسلامية، ثم عمل خطيبًا ومُدرسًا في مساجد غزة، أصبح في ظل حكم إسرائيل أشهر خطيبٍ عرفه قطاع غزة لقوة حُجَّتِه وجسارته في الحَقّ.

ويُعتبر الشيخ ياسين مُؤسِّسَ حركة المقاومة الإسلامية حماس، أُعتقل الشيخ احمد ياسين عام **1983**، وأفرج عنه عام **1985** في عملية تبادلٍ للأسرى مع سلطات إسرائيل.

لقي أحمد ياسين حتفه في هجومٍ صاروخيٍّ شنته الطائرات الإسرائيلية على سيارته في الصباح، حيث قصفت الطائرات سيارة ياسين أثناء عودته بعد أداء صلاة الفجر بمسجد المجمع الإسلامي القريب من منزله، تمتع الشيخ أحمد ياسين بموقعٍ رُوحيٍّ وسياسيٍّ مُتميِّزٍ في صفوف المقاومة الفلسطينية، مما جعل منه واحدًا من أهم رموز العمل الوطني الفلسطيني طوال القرن الماضي.

- لودفيج فان بيتهوفن: يعتبر من أبرز عباقرة الموسيقى في جميع العصور، وأبدع أعمالًا موسيقية خالدة، له الفضل الأعظم في تطوير الموسيقى الكلاسيكية، بدأ بيتهوفن يفقد سمعه في الثلاثينيات من عمره، بيد أن ذلك لم يؤثر على إنتاجه الذي ازداد في تلك الفترة وتميز بالإبداع، وبالرغم من اليأس الذي أصابه في أوقات عديدة، وكاد يصل به للانتحار، فإنه قاوم ووَجّه طاقته كلها للإبداع الفني. حتى أنه قال يومًا: «يا لشدة ألمي عندما يسمع أحد بجانبي صوت ناي لا أستطيع أنا سماعه، أو يسمع آخر غناء أحد الرعاة بينما أنا لا أسمع شيئًا، كل هذا كاد يدفعني إلى اليأس، وكدتُ أضع حدًّا لحياتي البائسة، بيد أن الفن وحده هو الذي منعني من ذلك». وطالما أضاف عدم تفهم الناس لحالته ألمًا على ألمه، ولكن معاناته لم تطل كثيرًا، فقد تُوفّيَ عن عمر يُناهزُ السابعة والخمسين، بعد أن أثرى الموسيقى الكلاسيكية العالمية، وصار أحد أعلامها الخالدين.

4- التغييرُ لا يشترطُ أن تكون صاحبَ مَنصبٍ كبيرٍ، وقائدًا عظيمًا بقدر ما يحتاج أن تكون فردًا مُؤثّرًا:

فكثير من شبابنا ينتظر أن يتقلد أرفع الأوسمة، وأن يكون في أعلى المناصب حتى يكون مؤثرًا في عمله، والأخ الصغير يقول يا ليتني

كنت كبير العائلة حتى تكون كلمتي مسموعة، ولكن هذا التصور في مجمله قد لا يتفق مع واقع التغيير الذي نسعى إليه جميعًا.

فلماذا تنتظر حتى تكون رئيسًا لمجلس إدارة شركتك حتى تعلن عن فكرة جديدة تزيد من خلالها أرباح الشركة، مع أنك تملك القدرة على إقناع الجهات التنفيذية بفكرتك، بل دعني أَقُلْ لك: إن هذا سيكون سبيلك بالأساس إلى الترقي وزيادة صلاحياتك إذا نالت الفكرة إعجابهم.

فالبعض يؤجل أفكارًا عظيمة في انتظار المنصب والقيادة، ولكن إذا استطعت أن تنفذ أحلامك الآن فلا تتردد، واعلم أنه قد يكون طريقك لأعلى المناصب ما عليك فقط هو أن تؤمن بفكرتك، وقتها سوف تحقق أكثر بكثير من أصحاب مناصب لم يكن لهم دور في أي تغيير.

<u>إيان ليوبولد (طالبٌ يُثْبِتُ خطأ أستاذه)</u>: اجتهد الطالب إيان ليوبولد في جامعة هوبرت الأمريكية أثناء إعداده مشروع تخرجه في باب اقتصاديات قطاع الأعمال الناشئة (**1985-1986**)، وكان مشروعه يدور حول فكرة مفادها: نشر دليل تسوق وتنزه مُكوَّنٍ من **44** صفحة، مُوجَّهٍ كُليًّا لطلاب الجامعات، على أن يتم توزيعه مجانًا على هؤلاء الطلاب، ويتم تحقيق الربح من خلال إعلانات المعلنين. لم يتفق الأستاذ الجامعي المشرف على بحث ليوبولد مع ما جمح إليه فكر هذا الشاب الصغير، فجعله يرسُبُ في مادته مانعًا له من التَّخرُّجِ.

لم يستسلم ليوبولد، فقد كان مضطرًا للبقاء للنجاح في مادة الرسوب، وهو كان بلا عملٍ صيفي، ورغم أن جُلّ ما كان يملكه من رأس مال لا يتعدى **48** دولارًا، فقد قرر تنفيذ مشروعه، وعزم على أن يثبت خطأ أستاذه، اختار ليوبولد فريق مبيعاته من زملائه في الجامعة، بنظام العمولة من الأرباح، مقابل أن يبيعوا إعلانات شركات لديها منتجات موجهة لطلاب الجامعات، ويتم نشر هذه الإعلانات داخل دليل معلومات للطلاب، (سماه دليل الطلاب غير الرسمي) يحتوي على كل ما يمكن أن يهتمّ لشأنه طلاب الجامعة، مثل ملاحظات للباحثين عن وظائف، وماذا يجب عليهم الحذر منه في مُقابلات التوظيف، ونصائح لمن يريد الدراسة في الخارج، وكيف يتعامل الطلاب مع الضغط العصبي عمومًا، بسبب مقابلة أو اختبار.
كان أول دليل مطبوع وُزِّعَ في يناير من عام **1986** في جنبات جامعة هوبارت، فما كان من الطلاب إلا أن أحبوه، وما كان من المُعلنين إلا أن أحبوه بدورهم، حقق العدد الأول عوائد قدرها **2000** دولار، نصفها كان ربحًا صافيًا، عَيَّنَ ليوبولد مَنْ يتولى نشر الدليل وتوزيعه لينطلق هو ليذاكر لنيل شهادة الدكتوراه في إدارة الأعمال.

بعد مرور عامين على هذه البداية، كان دليل الطلاب يُحقّقُ عوائد قدرها **75** ألف دولار، بعدما وسَّعَ مجال توزيعه ليبلغ طلاب بقية الجامعات الأمريكية.

ومن هذه القصة نستنتج أنه رغم كلام الأستاذ الجامعي للطالب إيان فإنه ولقوة إيمانه بالفكرة ظلت معه ومع شعوره القوي بأن فكرته سوف تُغيِّرُ مجرى الإعلان بالولايات المتحدة جعلته يتحدَّى كل الصعوباتِ ويجعل تنفيذ فكرته درسًا لكل طامحٍ في النجاح. فهو لم يفقد الثقة بقدراته رغم رفض أستاذه صاحب العلم والمنصب فكرة المشروع منذ البداية.

17- انتبهْ من فضلك:

التَّغييرُ يرجِعُ إلى الخلْفِ

أصعب خِداع هو من يخدع نفسه وهو من يرضيها بشيءٍ وهميّ، هكذا يكون الذي يتظاهر بالتغيير، وهو في الواقع لم يتحرك خطوة واحدة إلى الأمام.

هل تخيلت معي سيارة تركتها لسنوات في الجراج فتلفت البطارية وتعطل الموتور، وفي نفس الوقت كساها طبقة كبيرة من التراب، فذهبتَ لإزالة هذا التراب وتلميع السيارة من الخارج، بل رش السيارة بلونٍ جديدٍ لتُصبحَ أكثر بريقًا، وبعد هذا، هل ستتحرَّكُ السيارة؟

بالطبع لأنك اهتممت بالشكل الظاهري، وتركت المحرك الذي هو السبب الرئيسي في أداء وظيفة السيارة، فليس هناك جدوى من

الذي فعلته؛ ولذلك كان لزامًا عليك أن تبدأ بإصلاح الموتور والبطارية.

الأستاذة كوثر والإذاعة المدرسية: وهذه القصة حدثت معي وأنا في المرحلة الابتدائية، ولا أستطيع أن أنساها، فقد كانت الأستاذة كوثر هي المسئولة عن الإذاعة المدرسية، وكنتُ من أفراد الإذاعة، وكان الهدف من الإذاعة هو إخراج ما لديك من إبداع، ولكن الأمر لم يكن كذلك، فقد كان كل طالب يأخذ كلمته التي سوف يُلقيها في كل صباح، فإذا كان صوته جيدًا في قراءة القرآن، فقد يقرأ الأخبار من لديه هواية إلقاء الشعر، فهو يقرأ الحديث الشريف.

والسؤال لماذا كانت تفعل الأستاذة كوثر ذلك؟ والإجابة بمنتهى السهولة هي أنها لم تهتمّ بجوهر تغيير الطلاب، بل كان اهتمامها الأساسي إتمام وظيفتها على الورق، والظهور أمام المدير والمفتشين وكأنها تقوم بعملها، ولكن تطوير وتغيير الطالب لم يشغل جزءًا كبيرًا من تفكيرها.

وكذلك فإن بعض المؤسسات التي لم تتغير هي في الواقع حاولت مرارًا أن تصطنع النجاح؛ وذلك من خلال إصرارها على توظيف الطاقات في غير مكانها، فتجد أن كل الإدارات ممتلئة بالموظفين من التسويق إلى الحسابات إلى الموارد البشرية، ولكن ليس هناك تغيير يُذكَر أو ارتفاع ملحوظ بالأرباح؛ ولذلك فإن الهيكل الوظيفي

للشركة بلا فراغات على الورق ليس هو السبيل للتغيير والتقدُّم نحو النجاح بقدر هل هذه المناصب يشغلها موظفون من ذوي الكفاءة العالية وهل تتماشى تخصصاتُهم بالتوازى مع عملهم؟ وهل تم تدريبهم ليكونوا قادرين على المنافسة ومواكبة سوق العمل؟

إننا في حاجة إلى روح التغيير الحقيقية التي تعطي مذاقاً للنجاح، وليس لجسد ساكن بلا فائدة تُذكر.

18- الأستاذ صالح والآنسة إصلاح

تقدَّمَ الأستاذ صالح لخطبة الآنسة إصلاح، وتمنى أن يكون بينهما اتفاق وتشابُهٌ في الآراء على غرار التشابه الكبير في اسميهما، وكأي رجل بدأ صالح في ثقة يعرض نفسه وبعض إنجازاته، وكيف أنه يهتم بتطوير نفسه وصلاح حاله بعيدًا عن الاندماج في المجتمع، واستشهد بالآية الكريمة: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا عَلَيْكُمْ أَنْفُسَكُمْ ۖ لَا يَضُرُّكُمْ مَنْ ضَلَّ إِذَا اهْتَدَيْتُمْ ۚ إِلَى اللَّهِ مَرْجِعُكُمْ جَمِيعًا فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾ المائدة: ١٠٥

ثم تابع كلامه قائلًا: إذا غَيَّرَ كل إنسان نفسه بنفسه فسوف يتصلح حال المجتمع، ولكن الآنسة إصلاح لم تكن سعيدة بهذا الكلام، فهي تشعر بالمسئولية تجاه المجتمع الذي تعيش فيه، وردت في ثقة على كلام صالح قائلة:

جميل أن يصلح الإنسان من نفسه، ولكن من القبيح أن يترك المجتمع الذي يعيش فيه بلا إصلاح، ثم إن الآية التي استشهدتَ بيها تشترطُ أن تفعل كل ما في وسعك واستجابة الناس لك أمر ليس لك

به دخل، المهم فعلا: هل قمت بكل ما تملك من طاقات وقدرات لتغيير مجتمعك إلى الأفضل؟ وقد قال الله تعالى: وَمَا كَانَ رَبُّكَ لِيُهْلِكَ الْقُرَىٰ بِظُلْمٍ وَأَهْلُهَا مُصْلِحُونَ ﴿١١٧﴾هود: ١١٧ .

أي أن صلاح حالك لا يكفي لحماية نفسك من المسألة، ولكن الإصلاح والتأثير الإيجابي بالمجتمع شيء غاية في الأهمية.

ولذلك فإن نبي الله شُعيب الذي لم يعول كثيرًا على صلاح حاله فقط في تغيير قومه، ولكنه أخذ الإصلاح منهجَ حياة، قال تعالى على لسان شعيب: قَالَ يَا قَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِنْ كُنْتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِنْ رَبِّي وَرَزَقَنِي مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا ۚ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَا أَنْهَاكُمْ عَنْهُ ۚ إِنْ أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ ۚ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ ۚ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ ﴿٨٨﴾ هود: ٨٨

وبعد هذه الكلمات التي قالتها إصلاح للعريس: هل تعتقد – عزيزي القارئ – أن تتم الخطبة؟ لا أريد إجابة، فهذا ليس المهم، ولكن المهم الآن أن مَنْ يفكر بعقل صالح، ومكث كثيرًا في هذه المحطة يجب أن يذهب لمنهج الآنسة إصلاح في التغيير، وأن يكون هذا الذي يسعى إليه.

19 – مهاتير والتغيير

إن قيادة الشعوب باتجاه التغيير نحو الأفضل ليس بالأمر السهل، ولن يكون مشروع التغيير واقعًا ملموسًا (تقدم اقتصادي ورفع لمستوى معيشة الفرد) إلا إذا كانت الرغبة في التغيير الموجودة لدى هؤلاء القادة الذين يدفعون بشعوبهم إلى الأمام أقوى من المقاومة التي يلاقونها من الظروف المحيطة بهم، سواء كانت داخلية أو خارجية، فالكثير من الشعوب التي عاشت في فقر وجهل وقتًا طويلًا ثم شهدت نهضةً وتحوُّلًا في مسارها، ستجد رجلًا امتلك الإرادة القوية والإدارة الحكيمة للتغيير، تصدَّرَ المشهد ليكون بحقٍّ قائدًا لعملية التغيير، كما حدث في دول مثل ماليزيا وسنغافورة والبرازيل وتركيا.

والمُتأمِّلُ لكل القادة الذين غيروا مجرى التاريخ ليس في بلادهم فقط بل في العالم كله، سيجد أن بدايتهم كانت في تغيير أنفسهم، ثم اتجهوا لتغيير شعوبهم من خلال النهوض بهم، ليجدوا أن العالم أصبح

مُتوقّفًا عليهم، وبذلك يكون قد أدرك هؤلاء أنه لن يكون هناك نجاح حقيقي بدون هذا التتابع بالتغيير.

إن مثل هؤلاء الأشخاص الذين يقودون مَنْ حولهم إلى التغيير سواء كان هذا شعبًا أو جيشًا أو فريق العمل بمؤسسةٍ ما أو حتى في بيته تمر به مراحل قبل الشروع بالتغيير، وهي كالآتي:

1- يشعر بالألم للوضع الذي يعيشه هو والذي قد يعيشه كل من حوله، فيتولد لديه شعور جارف برفض الوضع؛ لأنه يعتقد أنه بالتأكيد هناك الأفضل، ويُطارِدُه سؤال يبحث عن إجابة له: لماذا؟ نعم، لماذا نرضى بأقل الأشياء ونحن نملك أن نكون أفضل.

2- شعور بالثقة ليس وليد المصادفة، ولكنه نتاج تجارب ومحاولات ناجحة وفاشلة، المهم أنه يعلم إمكاناته جيدًا، والتي تجعله يخرج بنتائج غير عادية من فريق عمل عادي، بل ومتواضع في كثير من الأحيان.

3- المبادرة: فلا غنى عنها كما شرحنا في قصة يوسف عليه السلام، فالمبادرة هي الابن الشرعي للشعور بالمسئولية ولا ينفصلان أبدًا.

4- امتلاك حلم: فمَنْ لم يحلم بالتغيير لن يحققَ شيئًا، فكل مَنْ غيروا العالم بأفكارهم وأعمالهم، كانت في بدايتها حلمًا، ومِن هُنا يبرز في كثير من الأحيان حتمية الصراع بين الحلم والواقع، والتي يحسمها

خبرة هذا القائد وإيمانه بنفسه وثقته بقدراته، ثم يأتي بعد ذلك إيمان من حوله بهذا، ولن يأتي هذا إلا إذا صرخوا قائلين: سنثبت للعالم الفرق الكبير بعد تحقيق أحلامنا.

5- احتراف العبقرية: حيث إنهم عرفوا الأمور الأقل أهمية، فلم يضيعوا وقتهم، ولم ينحرفوا عن مسار التغيير، فهم يعرفون إلى أين يذهبون.

فبحثتُ عن نموذجٍ مُعاصرٍ كان بحقٍّ قائدًا لعملية التغيير فلم أجد أفضل من مهاتير محمد الذي – بحقٍّ – يستحقُّ أن يكون رمزًا من رموز التغيير في العالم، فقد كان وزيرًا للتربية والتعليم في الفترة ما بين **1974** إلى **1981** ثم رئيس للوزراء عام من **1981** إلى عام **2003**.

إذا تأملت فكر رجل بعبقرية د/مهاتير محمد لوجدته بالفعل لم يكتفِ

بمعرفة التغيير نظريًا، بل طَبَّقه عمليًّا حتى غَيَّرَ مسار بلاده كُليًّا،

وقد قرأتُ خُطبًا مُتعددة للمهاتير، ولكن استوقفتني إحدى خطبه التي

ألقاها في مؤتمر الشورى العربي السادس بجدة في **14** مارس **2004**حيث قال:

(اسمحوا لي أن أبدأ بأن أُبدي ملاحظة بديهية وهي أنه لا يوجد شيء ثابت، وكل شيء يتغير مع مرور الوقت، يمكننا أن نقاوم التغيير، أن نكون أصوليين ومحافظين، ولكن لا يمكن أن أن نرفض التغيير بلا نهاية، يمكننا أن نقبل التغييرات حال حدوثها أو أن نُعدِّلَها، وبالطبع يمكننا أن نبدأ نحن بالتغيير، وللأسف يوجد بيننا من يودُّ أن يرفض التغيير، وأن نظلّ كما نحن، أو كما نعتقد أننا كنا بالماضي....)

والآن – عزيزي القارئ – بعد أن قرأت تلك السطور يجب أن تعلم أن هذه الكلمات التي تعكس فهمًا عميقًا لمفهوم التغيير لم تكن وليدة المصادفة، ولا يستطيع أحد أن يقول إن هذه كلمات رنانة يقولها الزعماء لشعوبهم، والسبب أنه طبق هذا الكلمات، ووصل ببلاده لمصافّ الدول المتقدمة.

وسوف أستعرض سيرة المهاتير محمد وكيف تتدرج بمراحل التغيير حتى وصل إلى الإنجاز:

1- مرحلة الاستيعاب: وهذه المرحلة تكلمنا عنها، ومعناها ببساطة: أنك لن تستطيع التغيير إن لم تشعر بالأصل أن هناك مشكلة أو وضعًا سيئًا يجب عليك تحسينه إلى ما هو أفضل.

وهذا ما حدث، فقد شعر مهاتير محمد أن الشعب الماليزى في ورطة؛ لأنه ما زال مُصرًّا على النهضة الزراعية في حين أن دولًا أخرى نهضت بتحسين الصناعة في بلادها، فقرر أن يؤلّفَ كتابًا

بعنوان (معضلة الملايو)، والمالايو هو الشعب الماليزي الذي اُتُّهِمَ وقتها بالكسل وعدم السعي للنهوض بالصناعة، فحين كتب مهاتير الكتاب عام **1970** قامت الدنيا ولم تقعد لاتهامه شعبه بالكسل والاتكالية، داعيًا فيه إلى ثورة صناعية شاملة تُتيحُ لماليزيا الخروج من حلقة الدولة الزراعية المتخلفة.

2- الرؤية والهدف: كان دائمًا ما يقول: (إن لدينا رؤية بسيطة لماليزيا، إننا نريد أن نكون دولة متقدمة بحلول عام **2020**).

3- الأمل الوقود على طريق التغيير: فقد رفع مهاتير محمد شعارًا ليتبناه كل أبناء الشعب وهو (ماليزيا بوليه) أي (ماليزيا تستطيع).

4- مرحلة الاستشارة: وهي مرحلة غاية في الدقة، فليس هناك أدنى مشكلة من أن ننظر إلى نجاحات مَنْ حولنا ونتعلم منها ونستفيد من أخطائهم، ولا يأخذنا الخجل أو الكبر لإفشال عملية التغيير، ونعتمد على أنفسنا قبل فوات الأوان.

وهذا ما فعله المهاتير في البداية، حيث طَبَّقَ نظرية (النظر شرقًا)، ناحية اليابان لينقل خبرات العمل الجماعي والانضباط التي يشتهر بها اليابانيون إلى الشعب الماليزى، فقام بإنشاء وحدات للدراسات اليابانية ضمن معهد الدراسات الإستراتيجية الماليزي عام **1991** لبناء شبكة من التعاون مع اليابان.

إن ما سبق ذكره من أربع مراحل لم تذهب سُدًى، ولكن كانت نتائجه واضحة، عرفها العالم؛ لتكون هذه المرحلة الأخيرة وهي مرحلة الإنجاز.

5- مرحلة الإنجاز:

- أصبحت ماليزيا تنتج **80**% من السيارات التي تسير بشوارع ماليزيا.

- انخفضت نسبة الفقر من **52**% عام **1970** إلى **5**% عام **2002**.

- ارتفع دخل المواطن الماليزي من **1247** دولارًا عام **1970** إلى **8862** دولارًا عام **2004**.

مشوار التغيير لم يكن مَفروشًا بالورود:

يعتقد البعض أن مشوار التغيير قد يحالفه الحظ ليكون بلا متاعب، وهذا غير صحيح، وإلا لم يكن ليتحقق أي إنجاز، ولكن المهم كيف نتعامل مع العوائق التي تحول دون التغيير، وهذا ما حرص عليه مهاتير محمد، وكان من أكبر المشكلات الاختلاف العِرْقي حيث إن الشعب الماليزي ينقسم إلى **58**% منه مالايو (مسلمون)، و**24**% منه صينيون و**7**% منه هنود (بوذيون)، فكان التَّوحُّد شيئًا مُهمًّا، ورغم الاختلاف العرقي والديني فقد أوجدَ شيئًا مُشتركًا بين الجميع وهو حب الوطن.

20- أمراضٌ بجسدِ التغيير

قد يُصيب التغيير أمراضٌ فتاكةٌ تجعله صريعًا يفقد روحه ويتحلل مع الوقت حتى لا يبقى منه أي شيء إلا ذكرى أليمة، فيجب أن نجتنب هذه الأمراض، ومنها:

أ- مرضُ تصلُّب المواقف: وهو مرض خطير؛ لأن المرونة في حد ذاتها بالنسبة لجسد التغيير قلبُه النابض، فكم من شخصٍ طموح فشل في تغيير نفسه أو في تغيير واقع مفروض؛ لأنه اعتقد أن هناك طريقة واحدة لحل الأمور والتعامل معها، ولم يدرك أن عليه أن يكون أكثر مرونة في التعامل بإيجاد بدائل مُتعددةٍ تُساعدُه على بلوغ هدفه.

ب- انسداد الشرايين الإيجابية: فالبعض عن قصد أو بغير قصد يغلق على نفسه أي قناة من خلالها يصل إليه أي فكر إيجابي أو دعوة لتحسين أوضاعه، فالبعض يعتزل أصدقاءه الذين يمتازون بالتفاؤل وحب النجاح ليختلط بمن لا يتمتعون بأيٍّ من هذه الصفات، وترى

الكثير قد عزف عن القراءة التي من الممكن من خلالها أن تغذي عقله بفكرة جديدة أو معلومةٍ تساهِمُ في بناء شخصية متميزو.

ج- مرضُ نقص المناعة: إن من حاولوا أن يتغيروا ورفضوا أمرًا واقعًا غير مُرضٍ لطموحاتهم، ثم فشلوا، أفضل بكثير من الذين لم يحاولوا ولم يفشلوا، وذلك لأن المحاولات والإخفاق تصنع مناعة قوية داخل كل منا، ومن خلالها يستطيع الإنسان مواجهة أصعب الظروف.

د- قصَرُ النَّظر: لست أقصد هنا بالطبع الرؤية المادية لما حولنا، ولكن أقصد الرؤية المعنوية والتخطيط، وأن يكون لك رؤية مُستقبلية لما تريدُ أن تكون عليه، وبذلك فأنتَ تُبْصِرُ طريقك؛ ولذلك يُقال: مَنْ فشل في التخطيط فقد خطط للفشل.

21- خليها على الله

كلمة دارجة يقولها الكثيرون تتردد على ألسنة الناس، ولكنها في كثير من الأحيان تكون مدخلًا للخلط بين التوكل والاتكال.

جلست مع أحد الشباب الذي تخرج حديثًا، والذي اشتكى أن الشركات العالمية لا تقبله موظفًا عندها، وعندما سألته: هل حصلت على دورات تدريبية؟ هل معك خبرة تُميِّزُك عن غيرك؟ كانت الإجابة: خليها على الله، لو ربنا رايد خلاص.

ولكن الرسول صلى الله عليه وسلم، علّمنا أن نأخذ بأسباب النجاح والنصر والرزق، وأنه لا يتعارض بأيِّ حالٍ من الأحوال مع التوكل على الله. فالذي يُتابِعُ سيرة النبي في كل أحواله تجده يأخذ بالأسباب، وهو مَنْ؟ المُؤيَّدُ بالوحي من فوق سبع سنوات، فكيف بنا نحن وقد اعتدنا أن نقول: (يا عم خاليها على الله)، لنحفر داخل أعماقنا مفهوم الاتكال الذي نهانا عنه النبي.

فنجده في غزوة الأحزاب يحفر مع صحابته خندقًا عظيمًا، رغم أن جبريل عليه السلام يستطيع بريشة من جناحه أن يحفره، ولكن ليَعلم النبي الأمة كلها أنه يجب أن نبذل المجهود، وبعدها بالتأكيد يأتي النجاح.

ولقد أخبرنا القرآن الكريم أن الله تعالى طلب إلى السيدة مريم أن تأخذ بالأسباب وهي في أشد حالات ضعفها، قال تعالى: {وَهُزِّي إِلَيْكِ بِجِذْعِ النَّخْلَةِ تُسَاقِطْ عَلَيْكِ رُطَبًا جَنِيًّا} [مريم: 25].

ومن هنا يجب أن نكون على يقينٍ تامٍّ أن الأخذ بالأسباب سنة كونية لا تحابي أحدًا؛ وذلك لما نراه الآن من تقدُّمٍ علمي مُذهلٍ للغرب؛ لأنهم أخذوا بالأسباب التي تجعلهم في مقدمة الدول المتقدمة، في وقتٍ كان التواكل سمة الآخرين، وكذلك بالنسبة لأمر الآخرة، لا بد من الأخذ بالأسباب حتى يصل الإنسان إلى ما يرجو من رحمة الله وجنته، قال تعالى: "وَمَنْ أَرَادَ الآخِرَةَ وَسَعَى لَهَا سَعْيَهَا وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَأُولَئِكَ كَانَ سَعْيُهُم مَّشْكُورًا" [الإسراء: 19].

22- هي كده

هي كده .. هي في الواقع الميراث الثقيل الذي تناقلته أجيال في محيط الأسرة ومحيط العمل وفي الجامعات والمدارس، وهي في الحقيقة مثل غطاء زجاجة المياه الغازية التي نغلقها بها حتى أوشكت محتوياتها على الانفجار في وجوهنا.

يقول برتولد بريشت: "حينما تكون الأشياء بديهية، فإن هذا لا يعني أن محاولة التفكير قد توقفت".

وتحكي أسطورة إغريقية قديمة أن الإغريق كانوا يعتقدون أن سبب الزلازل ثور ضخم يضع الكرة الأرضية بين قرنيه، وإذا أراد تغيير موضعه تحرك لتهتزَّ الكرة الأرضية، وهكذا توارثت الأجيال هذا الاعتقاد ليأتيَ جيل ويسأل ساخرًا: إذا كان هذا الثور يحمل الكرة الأرضية، فمَنْ يحمل الثور بالأساس؟!

ما زالت صدى هذه الكلمة في مسامعي وأنا أدخل أيَّ مصلحة حكومية ليضع كل الموظفين من الدور الأول إلى الدور العاشر

أختامهم وتوقيعاقم على الأوراق لتصبح ورقه أشبه بالإسكيتش في احتراف مُبهرٍ لأداء التعقيد الروتيني، وإذا سألت فلن تَلْقى إلا إجابة واحدة: (هي كده يا سيد، أنا موظف بقالي 20 سنة، هاغير أسلوبي عشانك؟!)

يُحكى أنه في أحد المعسكرات كان يُشاهَدُ دائما مقعد صغير يحرسه عسكريٌّ، وكان لا أحد يعرف لماذا، فهكذا توارثت الرتب العسكرية بأمر الجنود لحراسة المقعد، وبدأ أحد القادة العسكريين الذي وصل حديثًا للمعسكر في البحث في الملفات القديمة، ليجد أن هذا المقعد منذ 10 سنوات كان مدهونا، فوقف العسكرى بجواره حتى لا يجلس عليه أحد وتتسخ ملابسه العسكرية، وبذلك أنهى الخدمة التي لم يكن لها هدف في هذا المكان. ولذلك كان من الواجب علينا مراجعة بعض الأمور التي اعتبرناها مُسلَّماتٌ، ولكنها في الواقع يمكن تغييرُها.

23- دعوة لتغيير العادات السيئة

نحن خلاصة ما نقوم به مرارًا وتكرارًا. التميز ليس فعلًا، بل عادة! (أرسطو).

فالعادات التي نمارسها هي التي تصنع شخصيتنا في آخر المطاف، وكان من الواجب أن نثور على العادات السيئة التي نمارسها في كثير من الأحيان بلا وعيٍ.

فإذا سألتَ مُدخنًا عن شراهته في التدخين، قد يقول لك: إنه قد اعتاد أن يشرب واحدةً عند الاستيقاظ وأخرى في العمل وثالثة في السيارة ورابعة وخامسة بطريقة لا واعية؛ لأن الأمر أصبح عادة، وعلى جانب آخر قد يقول لك شخص يعاني السِّمنة المُفرطة أنه قد يأكل تلقائيًا مع أنه غير جائع.

إننا في حاجه ماسة لترويض أنفسنا لترك تلك العادات السيئة؛ لأن النفس تميل إلى الراحة، ويجب أن نعلم أن التخلص من عادة سلبية واحدة أصعب من التخلُّصِ من عشرات العادات الإيجابية.

هل تتذكَّرُ كم كنتَ مُواظِبًا على زيارة أقاربك كل جمعة من كل أسبوع باعتبار ذلك نوعًا من صِلة الرحم، ثم تكاسلت مرة، وانشغلت الأخرى، فاختفت هذه العادة الإيجابية؟!

هل تتذكر كم كنتَ مواظبًا على قراءة ولو صفحةٍ في القرآن الكريم يوميًا فتكاسلت يومًا مع الآخر فضاع عليك هذا الثواب العظيم؟!

هل تتذكر أنك كنتَ محافظًا على رياضة المشي بصورةٍ منتظمةٍ ثم تركتَها وضاعت عليك فوائد ممارسة الرياضة؟!

والسؤال المهم الآن: كيف نغير أو نتخلص من عاداتنا السيئة؟

وأركان الحل تتمثَّل في ثلاثة أشياء يجب على كُلِّ مَنْ اتخذَ قرار التغيير الالتزام بها حتى يتخلص من هذه العادة، وقد لخصتُها في الشكل الهرمي التالي:



1-التدرج: فالتسرع في ترك عادة سيئة قد لا يكون مفيدًا في بعض الأحيان، ولكن الأمر يحتاج للتدرُّج حتى نترك الأمر بالكلية، وبهذا نقطع أي فرصة للرجوع لتلك العادة السيئة.

2-المواجهة: كم من مرة قلتَ لنفسك: سوف أقلع عن التدخين اليوم أو سأبدأ في تنظيم وقتي من هذه اللحظة! ولكنك وبعد ساعات وجدت نفسك لا تفعل شيئًا، إننا في هذه الحالة بحاجة لمواجهة أنفسنا، وأفضل طريقة تكون عن طريق الكتابة، ما عليك هو أن تحضر ورقة وقلمًا وتكتب في عمودٍ العادات السلبية التي تود التخلص منها، وفي العمود الآخر الأشياء الإيجابية التي تسعى للوصول إليها، وبينهما الفترة الزمنية التي تقترحها لإنجاز هذا العمل، ثم من وقت لآخر، واجهْ نفسك لتعرف: أين أنت الآن؟ وهل أنت ملتزم بما أخذت على نفسك من وعود أم لا؟

3-التركيز: وهو أمر قد يَغفل عنه البعض عندما يكون تحت تأثير طاقة كبيرة من الحماس للتغيير، فيبدأ في تغيير أكثر من عادة في نفس الوقت، ومن المعلوم أن مَنْ يحاول أن يصيد أكثر من غزالة فلن يصيد أي شيء؛ ولذلك وَجب التركيز على عادةٍ واحدة حتى تُحدِثَ التغيير الذي تتمناه.

24- عندما يحتاجُ التغييرُ لقائد

كثيرًا ما تقعُ مهمة التغيير في المجتمعات على عاتق القادة أكثر من غيرهم، فالأب في البيت عليه دور كبير في تغيير أسرته وأولاده؛ لأنه يُمثّلُ القدوة لهم، والمدير في العمل يضع خطة التغيير للمؤسسة التي يديرُها، وهكذا وإن لم يكن هذا القائد يمتلك الكفاءة التي تؤهله للقيادة نحو التغيير فستكون الأمور أسوأ بالتأكيد.

ومواصفات القائد الناجح كثيرة ومتعددة سنذكر بعضًا منها:

1- التحفيز: ففريق العمل دائمًا ما يحتاج للتحفيز من خلال المدير في العمل، وكذلك الأبناء في البيت يحتاجون لمن يَبُث الحماس بداخلهم ليحصل منهم على أداء أفضل، وكلما كانت القائد قويًا في تحفيز أتباعه كانت النتائج أفضل.

فشعاع الطاقة الإيجابية الذي يرسله القائد في لحظات الضعف واليأس يكون هو المحرك الذي يدفعهم للأمام مهما تكن الظروف

صعبة، فلا تتردد إذا تحملت المسئولية أن تُحفِّزَ مَنْ حولك، وهناك طريقتانِ للتحفيز:

أ- طريقة معنوية: بالثناء على ما يفعلونه والتأكيد على أنهم ما زالوا يملكون الكثير من الطاقات ليقدموه، وإذا تطلب الأمر إعطاء المتميز من فريق العمل صلاحياتٍ أكبر لتثبت له مدى ثقتك به.

ب- طريقة مادية: من خلال تقديم المكافآت المالية للعاملين أو حتى للأب في بيته حينما يعطي أبناءه الحلوى.

2- يتحمل مسئولية القرار: يجب أن يعلم القائد أنه سوف يتحمل في النهاية نتائج قراراته، وأنه يحتاج لصناعة القرار السليم لينتقل لمرحلة اتخاذ القرار وتنفيذه، والسؤال الذي يطرح نفسه الآن: ما الفرق بين عملية اتخاذ القرار وصناعة القرار؟

صُنع القرار: يُقصد به جميع الخطوات التي يتطلبها ظهور القرار إلى حيز الوجود، من دراسة للمشكلة، وتحليل أسبابها، وأخذ آراء فريق العمل.

عملية اتخاذ القرار: اختيار أفضل بديل لحل المشكلة بعد القيام بالمفاضلة بين البدائل المتاحة والممكنة، والبدء في تحويله إلى مشروع عمليٍّ ملموس.

لماذا نخطئ في بعض قرارات حياتنا؟

أ-نقص المعلومات: فعدم الاهتمام بتجميع كَمٍّ مناسب من المعلومات قد يظهر له تأثير سلبيٍّ في اتخاذ القرار المناسب والصحيح.

ب-التوتر: عندما تكون واقعًا تحت ضغط ما، فربما يدفعك ذلك لاتخاذ قرار متسرع وبدون دراسة مُتأنية، فالتوتر يضعك في حالة ذهنية غير طبيعية، ويؤثر في مشاعرك.

ج-الخوف من الفشل: فالبعض إذا لم يُوفَّقْ في اتخاذ قرار سابق يجعله بعد ذلك سجين خوفه في أن يفشل مرةً أخرى، وقد يصل به الأمر لتجنب أن يكون في موضع اتخاذ قرار.

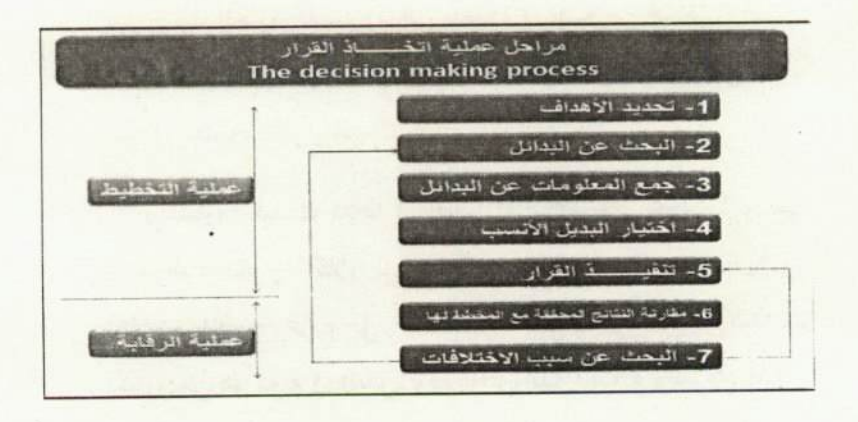
د-المثالية: ورغم أننا جميعًا نسعى لأن تكون كل أمورنا على خير ما يُرام، فإن انتظار المثالية قد يُضيِّعَ الوقت الكثير لنبحث عن شيءٍ قد لا نجده الآن على الأقل.

(بينما نتوقف لنفكر، فإن الفرصة غالبًا ما تفوتنا)، بابليليوس سيرس.

د-الانفراد بالرأي: فمشاركة فريق العمل معك في اتخاذ القرار يطرح لك أفكارًا جديدة وبدائل متعددة تستطيع من خلالها الاختيار، أما أن تحاول أن تنفرد بالقرار دون أخذ آراء مَنْ حولك فلن يكون أبدًا في مصلحة القرار الصائب.

والمشاورة ليست قدحًا في العقل أو دلالة على عجز المرء على عدم اتخاذ القرار؛ كلا، بل مِن كمال العقل ورجحانه أن يشاور الثقات، فالله - عَزَّ وجَلَّ - قد أمر أكمل الخلق عقلًا ورُشدًا أن يُشاور مَنْ هو دونه في العقل، وقد امتثل عليه الصلاة والسلام فشاور

الصحابة الكِرام في قضايا كثيرة، حتى في أخص أموره، ففي الصحيح أن رسول الله صلى الله عليه وسلم دعا علي بن أبي طالب وأسامة بن زيد حين استلبث الوحي يستشيرهما في فِراق أهله، يعني عائشة رضي الله في حادثة الأفك، فأما أسامة فأشار عليه بالذي يعلم في نفسه من الودِّ لهم. فقال أسامة: أهْلُكَ يا رسولَ الله، ولا نَعْلَمُ والله إلا خَيرًا، وأمَّا عليُّ بن أبي طالبٍ فقالَ: يا رسولَ الله لَمْ يُضيِّقِ اللهُ عَلَيْكَ، والنِّساءُ سواها كَثيرٌ، وسَلِ الجارِيةَ تَصْدُقْكَ، فدعا رَسولُ الله – صلى الله عليه وسلم – بُريرةَ، فقَالَ :"يا بُريرةَ، هَلْ رَأَيْتِ فيها شَيْئًا يُرِيْبُك؟" فقالت بُريرةُ: لا ... إلى آخر الحديث1]. ولو أن الناس اتخذوا هذا المنهج النبوي المثالي، وشاوروا قبل أن يُطلّقوا زوجاتهم لقلت نِسبةُ الطلاق بدرجة كبيرة، فالعاقل مَنْ يجعل هناك نافذة للمشاورة والاستفادة من آراء وفِكْر الآخرين.



القرارُ قد يُحدِّدُ مَصيرَ شَعبٍ

نعم وهذا ما حدث بالفعل عندما قرر الرئيس الراحل أنور السادات قرار حرب أكتوبر **1973**، فقد كان له هدف واحد وهو تحرير سيناء المصرية، وبحث عن كل البدائل الممكنة لحَلِّ ما قد يواجهه الجيش المصري من صعوبات في المعركة، بل أوجد حُلولًا بسيطةً لمشكلاتٍ اعتقد البعض أنه من الصعب حَلُّها. واعتقد البعض أن قرار العبور قد يكون مُخاطَرةً غير محسوبة، ولكن الرئيس الراحل كان على استعداد لتحمل المسئولية كاملة؛ لأنه يعرف دوره بصفته قائدًا قادرًا على تغيير الوضع من الهزيمة إلى النصر بإذن الله تعالى.

3- القُدرةُ على وضع الأهداف

هل تعلم إلى أين أنت ذاهب؟

"إن العالم يُفسِحُ الطَّريقَ للمرء الذي يعرف إلى أين هو ذاهِبٌ"، رالف و. أمرسون.

هل لديك أيُّ هدفٍ؟ هل لديك برنامجٌ مُنظمٌ لتحديد الأهداف؟ هل سجلت أهدافك؟ هل حَددتَ الإطار الزمني لتنفيذها وتحقيقها؟

فإذا كانت إجابتك بنعم فإنك واحد من الـ **3%** الذين يُفضِّلونَ هذا.

وإذا كانت إجابتك بالنفي فإنك ضمن الــ 97% الآخرين الذين لا يفعلون ذلك، ويقول بأنها أرقام جاءت من دراسة أجرتها جامعة هارفورد ..

"إنسان بدون هدف كسفينة بدون دفة، كلاهما سوف ينتهي به الأمر على الصخور"، توماس كارليل.

"إذا لم تكن تعرف إلى أين أنت ذاهب فربما ينتهي بك المطاف إلى مكان آخر"، دافيد كامبل.

هناك أربعة أجزاء أساسية في حياتنا يجب أن نحدد فيها أهدافنا، والتوازن في الأجزاء الأربعة لا بد منه:

1 الجزء الشخصي: تحت هذا الجزء تندرج أشياء شخصية مثل العلاقات، الأسرة، الزواج، وغيرها.

2 الجزء المهني: يندرج تحته الوظيفة، الأداء، الترقية ...

3 الجزء المادي (المالي): وهنا نجد الاستقرار المالي، خطط التقاعد، الاستثمارات، إلخ.

4 الجزء الفكري: وتحته يندرج تطوير الذات المستمر.

المراجع

100سؤال وجواب، كيف تواجه مشكلاتك	مجدي كامل
الخوف	صموئيل حبيب
قطار التقدم	د.عبد الكريم بكار
مقاومة المقاومة	د/علي الحمادي
الفشل البنَّاء	جون ماكسويل
أراك على القمة	زيج زيجلار
كيف تنمي ذكاءك العاطفي	ياسر بكار
مهاتير محمدرائد التجربة الماليزية	عطيات أبو العنين
خطابات مهاتير محمد	ترجمة عمر الرفاعى
لول (من الأدب الساخر)	شادي عبد السلام
كتاب السر	روندا بايرن



نبذة عن المؤلف

الاسم: د/ محمد عبد السلام عبد الوهاب

حاصل على بكالوريوس العلوم الطبية

البيطرية عام 2004

- مواليد محافظة الشرقية عام 1982

الإيميل:msalam_13@yahoo.com

- باحث ومحاضر بمجال التنمية البشرية.

-كاتب بمجال تنمية الذات وصدر له كتاب بعنوان:

(وهم اسمه الفشل).

-مدرب معتمد من أكاديمية جون هيفر للتدريب.

- حاصل على دبلوم إدارة الموارد البشرية.

- حاصل على دبلوم البرمجة اللغوية العصبية.

الفهرس